

Le **Magazine** des

AFFAIRES

Pour une meilleure information des professionnels

Palmarès Exclusif

M & A

2020-2021

À LA CROISÉE DES CHEMINS

Portrait

Hogan Lovells : Le couteau suisse de la fiscalité

Analyse

En 2020, plus de peur que de mal pour le M&A

Parcours de croissance

Le mérite d'Adviso Partners n'attend pas le nombre des années

LE CONSEIL EN FUSIONS-ACQUISITIONS DES ACTIONNAIRES ET DIRIGEANTS DES ETI & PME

Leader du marché avec 450 transactions conseillées dans tous les secteurs d'activités.

Sélection non exhaustive d'opérations de conseil

<p>CLINIQUES</p> <p>POLYCLINIQUE DE FRANCHE-COMTE POLYCLINIQUE DU PAYS DE MONTBELLIARD</p> <p>Cession à</p> <p>Groupe C2S</p> <p>Participation de</p> <p>eurazeo patrimoine</p>	<p>AGROALIMENTAIRE</p> <p>Pierre Marinet</p> <p>Ouverture du capital à</p> <p>SOFIPROTEOL</p> <p>Agro Invest</p>	<p>AÉRONAUTIQUE</p> <p>MAP</p> <p>Cession à</p> <p>bt2iGroup</p>	<p>ÉNERGIES RENOUVELABLES</p> <p>SYSTOSOLAR</p> <p>Placement privé</p> <p>CM-CIC Investissement</p> <p>SODERO GESTION</p>	<p>ÉDITION DE LOGICIELS</p> <p>bee2link</p> <p>OBO avec</p> <p>Bridgepoint</p>
<p>CHARCUTERIE INDUSTRIELLE</p> <p>MILHAU</p> <p>Cession à</p> <p>Raffin</p> <p>Participation de</p> <p>FnB</p>	<p>COGNAC</p> <p>J.R. Brillet</p> <p>Cession à</p> <p>RC</p> <p>RÉMY COINTREAU</p>	<p>INGÉNIERIE ÉLECTRONIQUE</p> <p>Offre Publique d'Achat Simplifiée (OPAS) de</p> <p>SERMA GROUP</p>	<p>HÔTELLERIE</p> <p>Cession d'un hôtel</p> <p>CASTEL CLARA</p> <p>à</p> <p>Un club deal investisseurs</p>	<p>TRANSPORT</p> <p>IDIA CAPITAL INVESTISSEMENT</p> <p>Prise de participation minoritaire dans</p> <p>MAUFFREY</p>
<p>COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES</p> <p>OMNIPHARM</p> <p>B-PHARMA</p> <p>Cession majoritaire à</p> <p>MERIEUX EQUITY PARTNERS</p>	<p>TRAVAIL TEMPORAIRE</p> <p>EURO DEAL</p> <p>Cession à</p> <p>LIP</p>	<p>CHAMPAGNE</p> <p>CHAMPAGNE LALLIER</p> <p>Cession à</p> <p>CAMPARI GROUP</p>	<p>PRODUITS LAITIERS</p> <p>SODIAL</p> <p>Cession de la filiale espagnole</p> <p>euroserum iberica</p> <p>au groupe chinois</p> <p>YeePet</p>	<p>DISTRIBUTION BIO</p> <p>LE MARCHÉ DE LEOPOLDO</p> <p>OBO majoritaire avec</p> <p>Vespa Capital</p>
<p>IMMOBILIER</p> <p>Cession d'une plateforme logistique XXL</p> <p>à</p> <p>nuveen REAL ESTATE</p>	<p>TOURISME</p> <p>PALMIERS OCEAN</p> <p>Cession à</p> <p>EUROPEAN CAMPING GROUP</p> <p>Homair</p>	<p>INDUSTRIE</p> <p>PROCONNECT</p> <p>MBO majoritaire avec</p> <p>CAPITAL EXPORT</p>	<p>PACKAGING</p> <p>DuAd</p> <p>Cession à</p> <p>STEF</p>	<p>CONSTRUCTION DE MAISONS INDIVIDUELLES</p> <p>LE GROUPE HDV</p> <p>OBO avec</p> <p>ARKEA CAPITAL</p> <p>IRDI SORIDEC GESTION</p>

www.kazoor.fr

Coordonnées du Magazine des Affaires

Info Eco SARL
Siège social :
8 rue Louis Philippe
92200 Neuilly-sur-Seine
TEL : 01 47 22 63 13
http://www.magazinedesaffaires.com

Dépôt légal à la parution
N° de commission paritaire :
0920 T 86585
ISSN : 1770-4103

Directeur de publication
Olivier Bénureau

Impression :
Imprimerie Jouve
733, rue St Léonard
53100 Mayenne

Directeur de la Rédaction :
Olivier Bénureau
(ob@magazinedesaffaires.com)

Journaliste :
Bilal Chennoune
(bchennoune@magazinedesaffaires.com)

Journalistes pigistes :
Capucine Coquand
Benoit Pelegrin

Maquettiste, Infographiste :
Maroua, Nadine de Lène Mirouze
(m.delenemirouze@magazinedesaffaires.com)

Le début d'une nouvelle dynamique ?



Malgré le Covid et une contraction de 4,3 % de l'économie mondiale, 2020 restera comme un excellent millésime pour le M&A mondial, avec plus de 3.600 milliards de dollars de transactions dans le monde selon Refinitiv. C'est plus que les sept années qui ont suivi la dernière crise financière, le recul se limitant à environ 5 % sur un an. Le vide observé lors des premiers confinements laissait pourtant présager une année noire mais un rebond spectaculaire s'est produit à partir de juillet. En France, et contrairement à ce que l'on avait vu en 2008, on pourra se féliciter que la plupart des grandes transactions lancées avant la crise ont évité la sortie de route. La fusion des constructeurs automobiles Peugeot et FCA, le rachat du fabricant de trains canadien Bombardier par Alstom et même la reprise du joaillier américain Tiffany par LVMH ont pu être finalisés. Finalement, seul le rachat du réassureur Partner Re par Covéa signé le 3 mars 2020 pour 9 \$Mds a été abandonné en mai. Surtout le deuxième semestre s'est avéré bien meilleur que prévu. Fin août, Schneider Electric a annoncé le rachat de l'éditeur de logiciels américain OSIsoft pour 5 \$Mds. Dans la foulée, le géant de l'environnement Veolia s'est lancé à l'assaut de son rival Suez.

A l'heure des bilans, on note que ce contexte très particulier a favorisé les acteurs établis. Les banques d'affaires Morgan Stanley, Lazard, JP Morgan, BNP Paribas et même Rothschild & Co se sont avérées très actives ces derniers mois. Sur le Private Equity, Natixis Partners a battu un nouveau record avec plus de 10 Milliards de transactions conseillées. En Transaction Services, KPMG et PwC ont maintenu leur position de leader. Darrois Villey, Bredin Prat, Cleary Gottlieb, Mayer Brown, Weil, Latham & Watkins ou encore Willkie Farr & Gallagher ont renforcé leur place sur le marché du M&A et LBO. Sur le Small Cap, Lamartine Conseil continue de dominer le marché français en volume. Quant à l'année 2021, celle-ci ne devrait pas attendre la fin de la campagne de vaccination pour reprendre son élan. Le marché est en ébullition alors que les corporates enclenchent un à un des transformations stratégiques et que les fonds d'investissements préemptent les meilleurs actifs.

Olivier Bénureau
Directeur de la Rédaction

NOUVEAUX TARIFS D'ABONNEMENTS 2021 (TVA à 2,1%)

→ **Abonnement Premium** : 10 numéros dont les guides du CAC 40, SBF 120, ETI et accès à notre base documentaire et aux derniers numéros du MdA à travers un code d'accès personnalisé :
Tarif : 990 € HT soit 1010,79 € TTC (TVA = 2,1%).

→ **Abonnement Entreprise** (5 abonnements) : 10 numéros dont les guides du CAC 40, SBF 120, ETI et accès à notre base documentaire et les derniers numéros du MdA à travers des codes d'accès personnalisés :
Cet abonnement permet également de publier des articles dans le Magazine des Affaires tout au long de l'année :
Tarif : 1800 € HT soit 1837,8 € TTC (TVA = 2,1%).

Payer par virement ou chèque à l'ordre de :

Info Éco SARL - 8 rue Louis Philippe 92200 Neuilly-sur-Seine

ACTUALITÉS

■ Fusions acquisitions

P6. Stellantis, un groupe automobile à 167 milliards d'euros

■ Parcours de croissance

P10. Hogan Lovells : Le couteau suisse de la fiscalité

■ Capital Privé

P8. Veolia à la conquête de Suez

P14. Sagard préempte Nutrisens valorisé 14 fois son Ebitda 2020

P16. Weinberg Capital prends la relève d'Azulis au capital de marcel & fils

P17. 600 M€ pour le second millésime de Quaero Capital

P18. Branle-bas de combat autour de la reprise de Covage

P19. Les actifs fibre d'Orange valorisés à près de 2,7 milliards d'euros

P20. Ardian fait l'acquisition d'AD Education pour 420 millions d'euros

P21. Montagu accompagne IMV Technologies dans son 5e LBO

RESTRUCTURING

P23. Les défaillances d'entreprises ont plongé en 2020 mais 2021 et 2022 devraient connaître une forte augmentation



P28. Bourbon, repris par ses prêteurs, sort la tête de l'eau

■ Deal du mois

P30. Reborn : un cas de transformation par la holding Excelrise investissements

VIE DES OPÉRATEURS

P32. Azulis : 1er closing du fonds MMF 6 à 200 M€

P32. Hogan Lovells renforce son département M&A/ Private Equity

DOSSIER M&A

P35. En 2020, plus de peur que de mal pour le M&A

■ Banques d'affaires

■ Transactions Services

■ Avocats

PORTRAIT

■ Portrait d'équipe

P68. Le mérite d'Adviso Partners n'attend pas le nombre des années



STELLANTIS, UN GROUPE AUTOMOBILE à 167 milliards d'euros



Près d'un an et demi après l'annonce du rapprochement des groupes automobiles PSA (Peugeot, Citroën, Opel...) et FCA (Fiat, Chrysler, Alfa Romeo...), les deux groupes automobiles ont enfin ratifié leur union. Avec 167 milliards d'euros de chiffres d'affaires et 44 milliards d'euros de capitalisation boursière, celle-ci donne naissance au quatrième groupe automobile mondial.

La fin de deux longues histoires et le début d'un nouveau récit : la fusion du franc-comtois et du piémontais en une nouvelle entité rebat bien des cartes dans le secteur automobile. Effective depuis la mi-janvier, celle-ci a vu Stellantis faire ses débuts sur les Bourses de Paris, Milan et New-York consécutivement, sous l'égide de son nouveau directeur

général Carlos Tavares et de son président John Elkann, le chef de la famille Agnelli fondatrice de Fiat. D'après les accords conclus, la nouvelle entité sera détenue à 50-50 par les deux constructeurs, avec un siège installé aux Pays-Bas. Le holding de la famille Agnelli, Exor, détient 14,4% du nouveau groupe, tandis que le holding de la famille Peugeot est désormais

actionnaire de Stellantis à hauteur de 7,2% (autant de droits de vote), devant Bpifrance et ses 6,2%. Le chinois Dongfeng prend 5,6%, mais avec une perspective de désengagement partiel au profit de la partie française d'ici fin 2022, ramenant à terme la part de la famille Peugeot au niveau des Agnelli. A noter que les principaux actionnaires n'auront pas non plus le droit de porter

Les acteurs clés de l'opération

Acquéreur : PSA (Carlos Tavares) - **Conseils financiers :** Messier Maris & Associés, Morgan Stanley, Perella Weinberg, Zaoui & Co ; **Conseils juridiques :** Bredin Prat (Benjamin Kanovitch, Kate Romain, Olivier Saba, Olivier Billard, Yelena Trifounovitch, Anne Robert, Laetitia Tombarello), White & Case (Cenzi Gargaro, Séverin Robillard) ; **Due Diligence financière :** KPMG TS (Rémy Boulesteix, Benjamin Tarac, M'hamed Loudiyi, Verena Schorn).

Acquéreur : FCA (John Elkann) - **Conseils financiers :** Goldman Sachs, D'Angelin ; **Conseils juridiques :** Darrois Villey Maillot Brochier (Jean-Michel Darrois, Marcus Billam, Bertrand Cardin), Sullivan & Cromwell (Olivier de Vilmorin).

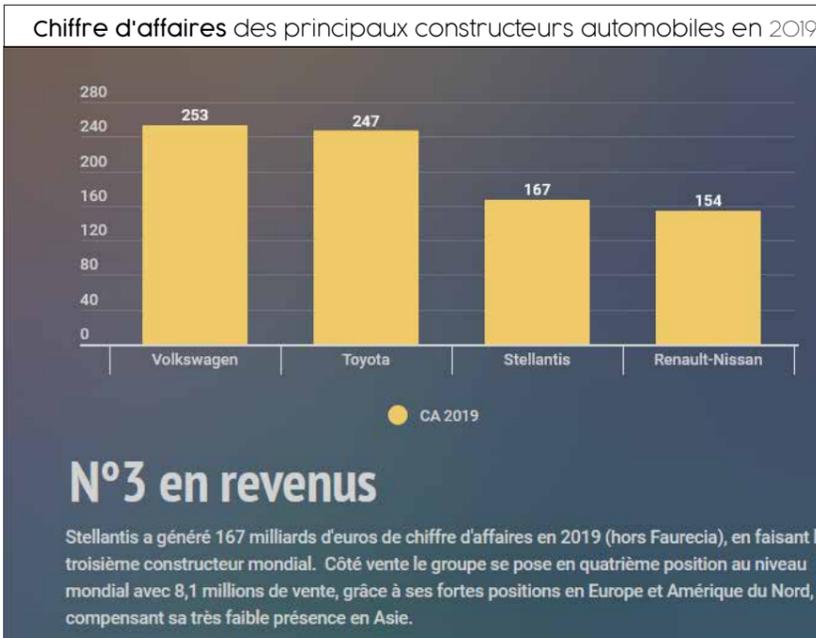


ultérieurement leur part du contrôle de la société à plus de 30 %, et se sont engagés à ne pas acheter d'actions pendant 7 ans ni à en vendre pendant 3 ans après la fusion.

UNE RÉORGANISATION EN PROFONDEUR

Dans le détail, la fusion vient offrir des synergies de taille : le constructeur table sur 5 milliards d'euros par an, dont 80% seraient réalisés à partir de 2025, pour un coût de réalisation estimé à 4 milliards d'euros. Ces synergies découleraient principalement d'une affectation plus efficiente des investissements dans les plateformes de véhicules, les chaînes de traction, les technologies et une capacité d'achats plus importante inhérente à la nouvelle dimension du groupe.

Plusieurs défis attendent également Stellantis sur le plus court terme, à commencer par une harmonisation de ses 14 marques pesant pour près de 10% du marché automobile mondial (8 millions de véhicules vendus en 2019) - soit le plus gros catalogue du marché. L'objectif est simple : pouvoir faire face aux coûts faramineux des développements technologiques du secteur et mieux concurrencer ses homologues mondiaux, Volkswagen, Toyota, l'Alliance Renault-Nissan-MMC ainsi que GM et Hyundai-Kia. Car tous les constructeurs du groupe ne sont pas dans le même état financier - c'est le cas notamment pour DS, Chrysler, Dodge, Maserati et Alfa Romeo. Toutes ont souffert d'un bilan assez décevant ces dernières années. Les doublons sont également un problème pour Stellantis : Peugeot, Citroën, Opel, Fiat se retrouvent sur des créneaux similaires en Europe, y compris dans les utilitaires. A noter que Carlos Tavares a annoncé vouloir relancer les marques les plus fragiles à travers de nouveaux investissements. Le groupe doit donc composer avec l'enchevêtrement de PSA et FCA et



réorganiser profondément sa chaîne industrielle. Le nouvel ensemble aligne en effet 23 plateformes différentes, 54 usines d'assemblage principales et 408.000 salariés, dont plus de la moitié en Europe. On passe plus que nécessaire pour que le groupe puisse se développer dans des géographies où sa présence est faible, telles que les Etats-Unis (PSA devrait y faire son retour en 2023), La Chine et la Russie : le chiffre d'affaires de Stellantis est réalisé à 46% en Europe et 44% en Amérique du nord. "Nous croyons que Stellantis doit être une entreprise qui vise l'excellence plutôt que la taille", a déclaré Carlos Tavares lors de la conférence de presse inaugurant le mariage entre les deux groupes. "Cette fusion doit être autant défensive qu'offensive, défensive afin de relever les défis que nous connaissons déjà, comme la mobilité zéro émission, les véhicules autonomes et connectés, mais aussi offensive dans notre capacité à innover, à être disruptif dans notre business model, à développer de nouvelles technologies... Nous allons utiliser notre diversité et notre empreinte géographique extraordinaire pour avancer dans cette direction". Pour se faire, l'ex-président du directoire de PSA compte s'appuyer

sur l'expérience et l'histoire de chacune d'entre elles, chaque marque devant être pilotée à partir de leur pays d'origine. Ou presque : la plupart sont désormais regroupées selon leur positionnement, l'un des constructeurs devenant chef de file afin de porter les attentes de synergies, qui doivent à terme donner plus de 5 milliards d'euros d'économies. Alfa Romeo, Dodge, Fiat, Jeep et Peugeot endossent ce rôle de référent dans cette nouvelle organisation :

- ➔ Global SUV : Jeep
- ➔ Marques américaines : Dodge, Chrysler et Ram
- ➔ Généralistes : Abarth-Fiat et Citroën
- ➔ Généralistes supérieurs : Peugeot et Opel-Vauxhall
- ➔ Premium : Alfa Romeo, DS et Lancia
- ➔ Luxe : Maserati ■ B.C.

VEOLIA à la conquête de Suez



Saga de cette fin d'année 2020, la tentative de prise de contrôle de Suez par Veolia anime le marché depuis plusieurs mois à travers ses rebondissements. Pris entre les interventions du gouvernement et une guérilla judiciaire menée par Suez, le premier groupe environnemental français a lancé une OPA hostile pour éviter l'enlisement.

A l'heure où nous écrivons ces lignes, le feuilleton économique de ces derniers mois a pris une nouvelle tournure. Déjà propriétaire de 29,9% du capital de Suez depuis le rachat des parts d'Engie pour 3,4 milliards d'euros début octobre, le leader de l'environnement en France a

proposé, dimanche 7 février, de racheter les 70,1% restants pour 7,8 milliards d'euros. Ce coup a mis fin à toute possibilité d'un rapprochement amical entre les deux géants français, scénario qui était déjà fragile auparavant : le 8 février, à la demande de Suez, le tribunal de commerce de Nanterre a

ordonné à Veolia de suspendre l'OPA contre son concurrent tant qu'elle n'était pas préalablement approuvée par le conseil d'administration de cette dernière.

La tentative de fusion vient à rebours des engagements qui avait été pris

Acquéreur : Veolia (Antoine Frérot) - **Conseils financiers :** Messier Maris, Perella Weinberg, Citi, Crédit agricole CIB, HSBC, Morgan Stanley, Bank of America Merrill Lynch. **Conseils juridiques :** Cleary Gottlieb (Pierre-Yves Chabert, Sophie de Beer, Anne-Sophie Coustel, Antoine Winckler, Séverine Schrameck), Gide (Hubert du Vignaux, Laurent Vincent, Olivier Diaz, Charles de Reals, Antoine Choffel, Stéphane Hautbourg, Eric Cartier-Millon, Aurélien Boulanger) ; **Cible :** Suez (Bertrand Camus) - **Conseils financiers :** Rothschild, Goldman Sachs, JP Morgan ; **Conseils juridiques :** Bredin Prat, Darrois Villey Maillot Brochier (Jean-Michel Darrois, Bertrand Cardé, Ben Burman, Christophe Vinsonneau, Didier Théophile, Henri Savoie) ; **Cédant :** (Engie) - **Conseils financiers :** Lazard, Crédit Suisse, BNP Paribas ; **Conseils juridiques :** BDGS Associés (Jacques Naquet-Radiguet), Weil, Gotshal & Manges (Claude Serra, Yannick Piette, Agathe Soilleux, Didier Malka).

Les acteurs clés de l'opération



par Antoine Frérot, PDG de Veolia, auprès du ministre de l'Economie et des Finances, Bruno Le Maire, qui a indiqué saisir l'Autorité des marchés financiers sur cette OPA hostile, ajoutant qu'une opération de cette ampleur "ne peut réussir que si elle est amicale". L'entreprise s'en est justifié par les réticences et blocages à répétition du conseil d'administration de Suez, affirmant lors d'une conférence de presse lundi matin que "la poursuite des procédures judiciaires, les recours systématiques contre toute décision de justice favorable à Veolia, la poursuite d'un projet concurrent avec les fonds Global Infrastructure Partners et Ardian, contredisent jour après jour les protestations d'amicalité des dirigeants de Suez." "Nous ne pouvions plus prendre le risque que la guerre juridique initiée par Suez se poursuive" a souligné Antoine Frérot, signant la fin des velléités de discussion entre les deux groupes. Le lancement de l'opération est aussi un moyen de couper l'herbe sous les pieds à l'offre concurrente des fonds Ardian et GIP : l'OPA dévoilée par Veolia forcerait le consortium à prendre la décision de surenchérir via une contre-OPA.

Reste à voir quelles conditions seront imposées par l'AMF pour autoriser une fusion de cette envergure. Veolia anticipe que l'opération ne sera pas effective "avant 8 à 14 mois" en fonction des cessions d'actifs qui lui seront demandées. Pour répondre aux problèmes de concurrence, Veolia estime suffisant de vendre toute l'activité française eau de Suez à un tiers - en l'occurrence le fonds Meridiam, dirigé par Thierry Déau, qui s'est engagé à construire un projet industriel de long terme et à préserver l'emploi sur cinq ans.

Problème, Suez s'est décidé à protéger lesdites activités dans une fondation de droit néerlandais, bloquant leur vente sans l'accord de la fondation, posant le risque de voir les autorités de la concurrence demander à Veolia de céder ses propres activités eaux.



BATAILLE JURIDIQUE EN ORDRE DÉRANGÉ

En attendant, le groupe peut déjà se féliciter de deux victoires judiciaires, début février, au cours desquelles le tribunal de Nanterre a permis à Veolia de récupérer les droits de vote associés à sa participation de 29,9% au capital de Suez, tandis que la cour d'appel de Paris a confirmé la décision de l'Autorité des marchés financiers de ne pas considérer le rachat des parts d'Engie comme une situation de préoffre. Un coup dur pour Suez puisque l'inverse aurait forcé l'annulation de cette transaction. De son côté, l'AMF a confirmé dans un avis avoir bien reçu dès lundi matin, 7 heures, le projet d'offre publique de Veolia sur Suez, soit une vingtaine de minutes avant que l'ordonnance ne soit communiquée à Veolia. Autorisant de fait l'examen du dossier par l'autorité financière indépendante, quoiqu'en veuille le politique. Le président de l'AMF, Robert Ophèle, a indiqué que le gendarme boursier serait en mesure de donner un avis sur l'OPA dans un peu plus d'un mois - date à laquelle Suez pourra alors s'opposer à la recevabilité du dossier et laisser la décision à la cour d'appel de Paris.

De façon inédite, cependant, le droit boursier pourrait se voir remis en cause par les autorités judiciaires. Le tribunal de Nanterre devrait de nouveau être au cœur du prochain rebondissement de l'affaire Veolia-Suez : une audience et un débat contradictoire concernant la validité de l'OPA en cours doit s'y tenir le 18 février prochain pour déterminer si Veolia s'était bien engagée sur le caractère amical de son OPA en rachetant les parts d'Engie. La décision de justice n'est pas attendue avant fin avril, soit très peu de temps avant l'Assemblée Générale de Suez prévue pour le mois de mai et au cours de laquelle Veolia voudrait tenter de renverser le conseil d'administration d'Engie. En espérant pour Veolia, d'ici là, qu'une contre-offre ne soit pas déposée : depuis quelques jours, des rumeurs font état de l'arrivée du géant américain Carlyle en soutien à Ardian et GIP. Le fonds américain, qui cherche depuis quelque temps à se développer dans le secteur de l'eau, pourrait en effet trouver son intérêt dans Suez, dont plus de 40% des actifs sont situés aux Etats-Unis. De quoi renverser la vapeur... ■ B.C.

HOGAN LOVELLS :

Le couteau suisse de la fiscalité

Initialement perçus comme un soutien du département Corporate du cabinet, les sept avocats du département fiscal de Hogan Lovells disposent aujourd'hui d'une indéniable crédibilité. Aussi bien en M&A qu'en private Equity. En témoigne l'augmentation significative du chiffre d'affaires du département ces trois dernières années. Portrait d'une machine bien rodée.

Le département fiscal du cabinet Hogan Lovells ne manque pas de figures de proue. Xenia Legendre, la managing partner du cabinet, elle-même, s'inscrit comme un des piliers de la discipline au sein du cabinet. Mais qu'on ne s'y trompe pas, l'avocate chevronnée, qui a rejoint la firme internationale en 2008, n'est pas la seule à porter les couleurs de l'équipe. Le noyau central de celle-ci "repose sur Ludovic Geneston, également associé, ainsi que Thomas Claudel et Laurent Ragot, tous deux counsel", note-t-elle, évoquant le savoir-faire de l'équipe qui conseille et accompagne des sociétés lors de transactions ou de restructurations. Une activité cruciale pour le cabinet de l'avenue de Matignon dont l'expertise en M&A et en private equity n'est aujourd'hui plus à démontrer.

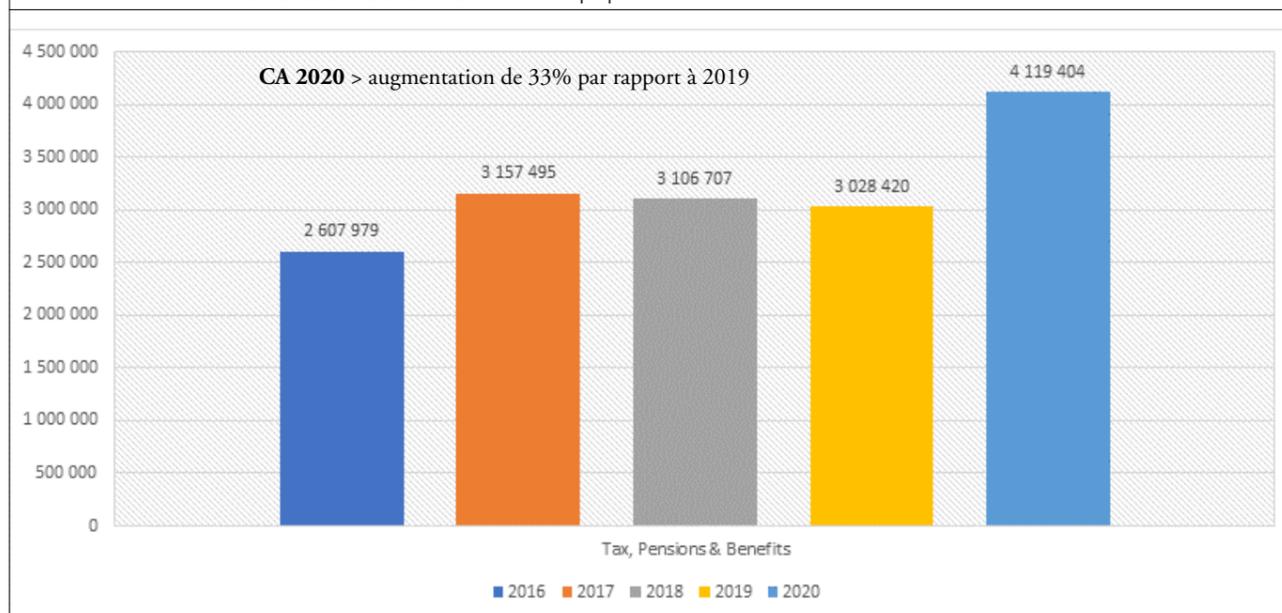
"C'est très important pour la branche corporate de pouvoir compter sur une équipe fiscale solide, note Xenia Legendre, soulignant non sans une pointe de fierté la montée en puissance du département. Il y a encore 4 ans, nous étions petits. Notre évolution a été fulgurante. La qualité des dossiers que nous traitons et l'envergure des clients qui font appel à nous prouvent que nous jouons aujourd'hui dans la cour des grands."

UN CHIFFRE D'AFFAIRE DOUBLÉ EN TROIS ANS

Au départ pourtant, Hogan Lovells n'a rien d'un cabinet de niche en fiscalité. "La pratique s'est développée progressivement pour répondre aux besoins des dossiers", poursuit la managing partner. En l'espace de trois

ans, le département fiscal a doublé son chiffre d'affaires. Capable de traiter d'importants dossiers de M&A — l'équipe, qui a récemment conseillé le groupe Bourbon dans le cadre de sa restructuration financière, est intervenue dans le cadre de plusieurs opérations d'une valeur d'un milliard d'euros en 2020 —, le département fiscal intervient aussi en private equity, principalement sur des opérations mid cap. Il tend toutefois, et de plus en plus, à s'imposer sur des dossiers large cap. C'est d'ailleurs pour renforcer sa présence sur ce terrain, que l'équipe a renforcé ses rangs en accueillant à la fin de l'année 2020, Thomas Claudel, un avocat qui a fait ses armes chez Latham & Watkins. "J'interviens de la structuration d'une opération jusqu'à sa modélisation sur le plan fiscal et économique, explique l'intéressé. J'ai

Croissance en CA de l'équipe TAX ces dernières années



eu envie de rejoindre Hogan Lovells pour la dynamique de cette maison et ses perspectives. J'ai très vite perçu une complémentarité entre ce que je cherchais à faire et l'ambition du cabinet."

UNE APPROCHE PRAGMATIQUE

Le sel de cette équipe ? Une capacité à s'adapter à n'importe quel dossier, n'importe quel client, n'importe quel secteur d'industrie. Aussi bien les nouvelles technologies que la santé, les transports, l'agro-alimentaire... "Notre spécialité repose avant tout sur l'aspect transactionnel, explique Ludovic Geneston. Quelle que soit l'opération, nous sommes en mesure d'intervenir très en amont par la réalisation d'une véritable feuille de route. Un peu comme un architecte fait le plan d'une maison, nous construisons l'opération. Toutes les réponses ne sont pas forcément fiscales.

Nous nous penchons sur d'autres questions, notamment celles qui sont liées aux financements. La taille du cabinet nous permet d'interroger et de faire appel aux soutien des confrères au sein de la firme. Nous suivons chaque opération jusqu'à son terme. Cela nous permet de nous assurer que tout se passe correctement." Chez Hogan Lovells, la discipline fiscale n'est pas appréhendée de façon dogmatique ou ultra-sécuritaire. L'équipe revendique une approche pragmatique, concrète et proche des problématiques rencontrées par les clients. "Notre objectif est de leur faciliter la tâche en leur délivrant une feuille de route pratique, utile et facile à lire. Je crois que cela nous distingue des autres cabinets, notamment dans l'univers du private equity", explique Laurent Ragot, soulignant aussi la possibilité de faire appel à l'expertise des autres bureaux du cabinet, notamment lorsqu'un dossier nécessite un éclairage international pointu.

POLYVALENTS

Une organisation qui n'empêche pas chaque membre de l'équipe d'avoir des appétences particulières. Tandis que Xenia Legendre traite davantage la fiscalité internationale et les restructurations de groupes, Ludovic Geneston et Thomas Claudel s'attèlent plutôt au private equity et aux projets d'infrastructures. Laurent Ragot, quant à lui, s'intéresse aux réorganisations de sociétés. "Nous avons naturellement des préférences, mais nous sommes totalement polyvalents, affirment de concert les avocats de l'équipe qui partagent une évidente complicité. Ceci est vrai à tous les niveaux. Aussi bien pour les associés que les collaborateurs." De véritables "couteaux suisses de la fiscalité", assure Laurent Ragot, sourire aux lèvres. Seul élément qui pourrait empêcher les avocats de prendre en main un dossier : s'ils ne sont pas en mesure de le traiter correctement. La qualité du

service rendu est non négociable chez Hogan Lovells.

UN ESPRIT D'OUVERTURE

Et qui dit qualité du service rendu, dit temps de travail soutenu et organisation rodée. Y compris en pleine crise sanitaire. "Même lorsque nous avons été obligés de travailler à distance, nous sommes restés soudés, mobilisés et pro-actifs vis-à-vis des clients. Notre capacité à mener à bien des deal n'a

pas été affectée", explique Ludovic Geneston, avouant au passage avoir vécu une année 2020 particulièrement chargée. Un rythme qui devrait continuer à s'intensifier. Et pour cause : depuis la fin de l'année 2020, le bureau parisien compte une nouvelle équipe Corporate composée de deux associés et de cinq collaborateurs. "Cela va mécaniquement influencer sur notre charge de travail", note Xenia Legendre. Pas question néanmoins de recruter outre mesure. L'objectif n'est pas le rendement mais la performance.

Au-delà de la qualité du service rendu, les avocats du cabinet veillent à conserver leur envie de travailler dans une ambiance conviviale et leur capacité à traiter des sujets sérieux sans se prendre au sérieux et leur esprit d'ouverture. Un bon moyen de dépasser les simples problématiques fiscales pour adopter une vision d'ensemble et servir au mieux le business de leurs clients. Condition sine qua non pour venir inquiéter les pure players en droit fiscal. ■ *Capucine Coquand*

Ce qu'il pense de l'équipe

Jérémie Fabre-Blancher, **Directeur fiscalité Groupe, Bourbon**



Dans quel cadre avez-vous fait appel au cabinet Hogan Lovells ?

Notre groupe travaillait déjà avec le département restructuring de Hogan Lovells dans le cadre d'une importante restructuration de dette (2 milliards d'euros) impliquant des banques françaises mais aussi étrangères. Le contact s'est ainsi établi de manière naturelle avec l'équipe spécialisée en droit fiscal. Nous avons effectivement besoin de conseils pour cerner les implications fiscales de cette importante restructuration qui s'est terminée le 22 décembre 2020. Pendant 6 mois, nous avons côtoyé l'équipe fiscale de manière très intense.

Quelles sont les qualités de l'équipe, au-delà de leurs compétences techniques ?

La force des avocats de Hogan Lovells réside, à mon sens, dans leur disponibilité et leur capacité à s'adapter à un secteur pluridisciplinaire. Ils n'ont pas hésité à être force de proposition, à bâtir une base de données, à cartographier les différents financements à l'intérieur du groupe... Des outils qui rendent leur analyse et leurs conseils accessibles à ceux qui ne sont pas experts en matière de fiscalité, surtout dans un cas de restructuration de dette complexe. C'est le cas, par exemple, du CEO du groupe ou encore de la DAF. Ils savent parler à tout le monde. Si bien que le contact s'établit très facilement. Même lorsque la situation est tendue et que les sujets abordés sont graves, ils conservent une vraie intelligence émotionnelle. Ils ont le souci de la relation client et savent se focaliser sur nos besoins. On est loin de l'image d'Epinal de l'avocat enfermé dans sa tour d'ivoire.

Quelle atmosphère avez-vous ressentie au sein de l'équipe ?

J'ai constaté un véritable sens de l'esprit d'équipe entre les départements corporate et fiscal. Je n'ai jamais vu de tensions entre eux. On sent que la collaboration est bonne et fluide.

fonds de dotation
Jasmin
capital



CE FONDS DE DOTATION SOUTIENT
DES ŒUVRES D'INTÉRÊT GÉNÉRAL

LA SANTÉ
L'ÉDUCATION
LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT
LA PROMOTION DU SPORT
L'INCLUSION SOCIALE



Le fonds de dotation reçoit les dons, donations et legs, de la part des :

- Entreprises, qui peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt de 60 % du montant des dons, dans la limite de 5 % du chiffre d'affaires
- Particuliers, qui peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu (IRPP) de 66 % du montant des dons, dans la limite de 20 % du revenu imposable

32, rue de Caumartin - 75009 PARIS
+33 (0)1 83 62 82 59 - contact@jasmincapital.com

www.jasmincapital.com/mecenat

SAGARD PRÉEMPTÉ NUTRISENS

valorisé 14 fois son Ebitda 2020

Alors que plus d'une dizaine d'acquéreurs potentiels avaient manifesté leur intérêt pour reprendre le spécialiste de la nutrition médicale, Sagard s'est montré plus réactif et plus généreux pour accompagner cette ETI à très forte croissance dans son développement européen.

L'histoire de Nutrisens est récente mais rapide. Créé en 2011 par Georges Devesa avec le soutien d'Evolem, à partir de trois sociétés déjà détenues par le family office, Nutrisens est devenu en moins de dix ans un acteur européen indépendant et en forte croissance, partenaire des professionnels de santé (hôpitaux, maisons de retraites, pharmacies), qui propose une large gamme de produits nutritionnels adaptés répondant aux pathologies de dénutrition et de dysphagie qui touchent les personnes fragiles notamment âgées. Sa croissance, elle l'a construite autour de deux piliers que sont l'alimentation médicale (plats mixés, eaux gélifiées) et la nutrition clinique (compléments nutritionnels oraux). Le positionnement du groupe s'appuie sur une expertise nutritionnelle combinée à une forte culture de l'innovation et à une exigence de grande qualité gustative, avec un double objectif : répondre à des besoins médicaux spécifiques tout en faisant de chaque repas un moment agréable. Depuis sa création, Nutrisens a connu un développement rapide en France comme à l'international. Le groupe a investi significativement dans le développement de ses capacités de production et a réalisé huit acquisitions pour entrer dans de nouveaux pays, élargir son offre produit et compléter son dispositif opérationnel. Aujourd'hui, Nutrisens opère sur 5 sites industriels qui servent plus de 10 000 clients en France, Espagne, Italie et Belgique. Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 87 millions d'euros et emploie plus 400 personnes.

Une accélération à l'international

Si le prix proposé (correspondant à 14 fois l'Ebitda 2020) aux cédants a été forcément déterminant dans le choix du repreneur, son profil d'investisseur dynamique capable d'accompagner dans la durée a également séduit les dirigeants. Sagard a contribué au succès de sociétés telles que Kiloutou, Alvest, Cérélia, RLD ou encore Médipôle partenaire. En moyenne, les sociétés soutenues par Sagard réalise plus de trois build ups. Ainsi, l'acquisition de Nutrisens par Sagard devrait permettre à l'équipe de management, qui resterait un actionnaire significatif du groupe, de bénéficier d'un appui financier et humain afin de poursuivre son développement international, tant par croissance organique que par croissance externe. Nutrisens ne cache d'ailleurs pas ses ambitions : devenir un acteur significatif de la Nutrition Clinique et de l'Alimentation Médicale en Europe. Même si le groupe

Nutrisens en quelques chiffres

- 87 millions d'€ de chiffre d'affaires en 2020
- 33% du chiffre d'affaires à l'international
- Une présence dans 20 pays
- 409 collaborateurs à travers l'Europe
- 10 000 clients
- 4 filiales France, Belgique, Italie, Espagne

a su déjà intégrer avec succès huit acquisitions pour créer une plateforme leader dans son secteur, son dirigeant voit encore plus loin pour accélérer à l'international. " Désormais l'ambition du groupe est d'adresser les institutions médicales et pharmacies à travers l'Europe. Notre rôle consistera à les accompagner dans ce projet", expliquent en effet Antoine Ernoul-Dairaine et Maxime Baudry, associés de Sagard. ■ O.B.

Les acteurs clés de l'opération



M. Naquet-Radiguet



Guillaume Kuperfils



J-Baptiste Marchand

Nutrisens : G. Devesa (PDG fondateur). **Sagard** : A. Ernoul-Dairaine, Maxime Baudry ; **Conseils investisseurs** : due diligences : financière : PWC (M. Naquet-Radiguet, T. Charpentier), stratégique : LEK Consulting (A. Sergent, David Danon-Boileau) ; juridique : Mayer Brown (G. Kuperfils, G. Elies, P. Teboul) ; fiscal : Mayer Brown (L. Borey, E. Deschamps) ; **Conseils cédants** : financier : Amala Partners (J-B Marchand, B. Giner) ; juridique : Volt Associés (E. Vergnaud, François-Joseph Brix), due diligences : financière : Eight Advisory (X. Mesguich, M. Goerens), stratégique : Roland Berger Strategy Consultants (O. de Panafieu, P-A Bodin), juridique : Alcy Conseil (L. Simon, S. Prades) ; **Conseils cible** : financier : Edmond de Rothschild Corporate Finance (N. Durieux) ; juridique : Jeausserand Audouard (E. Paoluzzo, D. Rufenacht) ; **Dette unitranche** : Idinvest Partners (N. Nedelec, H. Torre, H. Toressano).

CLIFFORD
CHANCE

CLIFFORD CHANCE, LE CABINET D'AVOCATS D'AFFAIRES INTERNATIONALE DE RÉFÉRENCE POUR LES GRANDES ENTREPRISES MONDIALES D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN



Le cabinet vous conseille et vous accompagne sur vos opérations stratégiques à travers le monde :

- Fusions & Acquisitions
- Restructurations
- Private Equity
- Equity Capital Markets
- Privatisations
- Pacte d'actionnaires et joint ventures
- Management package et schémas d'intéressement
- Accords de coopération
- Gouvernance
- Contrats commerciaux

International Law Firm of the Year – IFLR Europe Awards 2020 & 2019

M&A Team of the Year - IFLR Europe Awards 2020

France M&A Legal Adviser of the Year – Mergermarket Europe M&A Awards 2018

Clifford Chance Europe LLP

1 Rue d'Astorg
CS 60058
75377 Paris Cedex 08
Tél. : +33 (0)1 44 05 52 52

www.cliffordchance.com

Suivez Clifford Chance Paris sur



WEINBERG CAPITAL PREND LA RELÈVE D'AZULIS au capital de marcel & fils

Récemment passé dans le giron de Weinberg Capital, le réseau de distribution spécialisé dans le bio cherche désormais à consolider son emprise sur la région Sud-Est. Un développement qui doit s'appuyer une multiplication des magasins, mais aussi par un changement logistique et organisationnel d'envergure.

Nouveau LBO pour le groupe bio marcel & fils, qui a fait des trois grandes régions du Sud-Est de la France son terrain de prédilection. Créé en 2008 par Emmanuel Dufour, le réseau spécialisé a connu une croissance phénoménale au fil des années, accueillant à son capital Sofipaca et Amundi PE en 2012, puis Azulis Capital en 2015. La fin de l'année 2020 voit ce dernier céder ses parts au fonds Weinberg Capital, discret mais efficace acteur de la place, qui réalise ici le 4e investissement de son troisième véhicule LBO.

Weinberg Capital, un partenaire stratégique

Le passage du giron d'un fonds à un autre est souvent caractéristique d'un changement d'échelle pour une entreprise. Marcel & fils ne fait pas exception à la règle : "notre objectif sur les cinq prochaines années est de tripler la taille de notre parc [33 magasins à fin 2020, ndlr], et d'arriver à 225 ou 250 millions d'euros de chiffre d'affaires, contre 75 millions d'euros aujourd'hui", détaille son dirigeant Emmanuel Dufour. Un objectif réaliste au vu de la trajectoire de l'entreprise, qui a triplé son chiffre d'affaires sur les cinq dernières années, enregistrant 35% de croissance annuelle rien que sur l'année 2020.

De ce point de vue, le profil de Weinberg vient parfaitement s'imbriquer dans les ambitions de marcel & fils. Présent sur le marché du LBO depuis plus de 15 ans, la société de



gestion a développé une spécialisation dans les secteurs de la santé, du retail et de la distribution professionnelle. Un mix peu surprenant au vu de l'ADN de son fondateur Serge Weinberg, anciennement à la tête du géant de la distribution Pinault-Printemps-Redoute avant que ce dernier n'entame son virage vers le luxe et ne prenne le nom de Kering. "Dès le début du process, nous avons apprécié le profil de l'équipe Weinberg et son expérience dans la distribution et le retail",

abonde Emmanuel Dufour. Charge au gérant, donc, de venir épauler marcel & fils dans son passage d'artisan de la distribution à un statut plus industriel, comme l'explique Philippe Klocanas, associé et cofondateur de Weinberg Capital. "L'idée est de venir aider Emmanuel et ses équipes sur le financement de la croissance organique, mais également d'être un partenaire de réflexion sur des sujets stratégiques liés à l'organisation logistique et technologique." Le

Les acteurs clés de l'opération



Philippe Klocanas Paul Tabourin



Anne Hiebler Clyde Monfredo

Acquéreur : Weinberg Capital Partners (Philippe Klocanas) ; **Sofipaca** : Paul Tabourin ; **Conseils financiers** : CACIB (P. Sibille), Vulcain (T. Falque-Pierrotin, M.-C. Bonnemay) **Conseil juridique** : Allen & Overy (M. Castagnède, R. Richter, F. Ninane); **DD financière** : Eight Advisory (C. Berling, H. Mernissi); **DD stratégique** : EY Parthenon (G.-N. Chatelin, F. Fessart).

Cédant : Azulis Capital, (Y. Collignon, G. Delle Vigne) **Amundi PE - Conseil financier** : Natixis Partners (A. Hiebler, E. Thebault); **Conseil juridique** : Lamartine Conseil (C. Monfredo, J. Cochet, B. Philippe).

challenge ? Ne pas perdre la fibre commerçante et l'autonomie - très appréciées des équipes en magasins - tout en changeant de modèle.

Le Sud-Est au cœur du développement

D'ailleurs, marcel & fils ne compte pas s'appuyer sur le développement de la vente en ligne. "C'est un service que nous développons, mais ce n'est

pas un objectif stratégique", clarifie Emmanuel Dufour, convaincu de la force de son modèle de relation client, qu'il perçoit comme un lieu de consommation plus en phase avec les attentes de nos consommateurs.

Candidat malheureux, aux côtés de Biocoop, au rachat d'une partie des magasins de Bio'C'Bon, marcel & fils ne compte pas pour autant s'acharner sur un développement dans le bassin parisien. "C'était une opportunité, et

nous l'avons saisie comme telle. Nos projets de développement restent en grande majorité concentrés en PACA, Occitanie et Auvergne-Rhône-Alpes", précise le dirigeant, tout en admettant avoir beaucoup appris sur le modèle commercial des centres-villes. Si le groupe n'exclut pas de se développer dans d'autres régions dans le futur, le maillage des zones rurales reste la priorité. ■ B.C.

600 M€ POUR LE SECOND MILLÉSIME de Quaero Capital

Cap maintenu. C'est ainsi que l'on pourrait résumer la progression enregistrée par Quaero Capital ces derniers mois, après avoir traversé une année 2020 pourtant marquée par la crise sanitaire. Le groupe et ses 2,5 milliards d'euros d'actifs sous gestion vient en effet de clore la levée de fonds de son véhicule Quaero European Infrastructure Fund II (QEIF II), lancé en juillet 2019, dépassant son objectif initial pour atteindre un hard cap de 600 millions d'euros - plus de deux fois la taille du fonds précédent.



Sébastien Bourget

Pour continuer à se faire sa place dans le monde de l'infrastructure, Quaero a choisi une stratégie qui cible le cœur du marché du financement de projet, en sélectionnant plus particulièrement des opérations possédant un potentiel de développement et de croissance, qu'il vient alors accompagner et amplifier. "Nous sommes généralistes tout en ayant un intérêt plus prononcé pour les télécoms et les énergies renouvelables", observe Sébastien Bourget, Managing Partner et responsable de l'activité

infrastructure chez Quaero Capital, dont le premier fonds n'avait d'ailleurs pas investi dans les transports. Une stratégie payante : l'intégralité des LPs, en grande majorité des compagnies d'assurance, des caisses de retraite et des fonds de pension, a réinvesti dans le nouveau véhicule. "Nous accueillons une seconde fois le Fonds de Réserve pour les Retraites et la Banque Européenne d'Investissement, ainsi que de nouveaux investisseurs suisses, belges et luxembourgeois". Plus de

40% de ce second millésime a déjà été engagé à travers 6 opérations dans plusieurs secteurs : énergies renouvelables (éoliennes), télécoms (réseaux de fibre optique, data centers), infrastructures sociales (écoles) et services publics (réseau électrique). Un positionnement logique pour le gestionnaire : "le contexte a créé un effet de balancier en faveur des télécoms, suscitant un intérêt croissant, en démontrant leur fondamentaux solides, peu liés au cycle économique à court terme, tandis que d'autres secteurs s'y sont révélés plus sensibles, comme les transports." Pour gérer ce nouveau fonds, les équipes de Quaero ont été renforcées - tant en investissement que dans l'analyse ESG des actifs. "A terme, notre objectif est d'avoir une quinzaine de lignes sur ce véhicule", explique Sébastien Bourget, précisant viser une fourchette d'investissement allant "de 50 à 100 millions d'euros". ■ B.C.

BRANLE-BAS DE COMBAT

autour de la reprise de Covage

Les conditions imposées à SFR par la Commission Européenne pour racheter l'opérateur de fibre optique attise les appétits du marché. Mais si de nombreux acteurs se positionnent sur la cession de l'activité FttO, les opérateurs restent favoris face aux fonds.

Après avoir attendu près d'un an la décision de la Commission Européenne, le verdict est tombé : pour finaliser son rachat de Covage, actuellement 4e opérateur de fibre optique en France, SFR FTTH va devoir céder une partie des réseaux l'entreprise dont elle s'empare pour 1Md €. Dans le détail, ces cessions concernent 25 filiales et actifs qui représentent près de 95 % de l'activité FttO (Fiber-to-the-Office) de Covage, et près de 40 % de l'activité totale de l'entreprise. Les demandes de la Commission Européenne ont été motivées par les risques que posait l'opération pour la balance concurrentielle du marché de gros des réseaux d'accès FttO en France. Covage est depuis des années le principal concurrent de SFR dans ce milieu, et son intégration au sein du groupe de Patrick Drahi risquait de limiter le choix des opérateurs de détail à un duopole Orange-SFR dans plusieurs régions de l'Hexagone.

La Commission Européenne s'était également montrée préoccupée par le risque que posait l'intégration de Covage dans les activités de détail de SFR, donnant ainsi la capacité à l'entreprise d'évincer des concurrents

du marché de gros jusqu'ici fourni par Covage.

LES OPÉRATEURS FAVORIS FACE AUX FONDS

Reste à savoir qui saura être le mieux-disant pour s'emparer de ces actifs, dont l'attractivité n'est plus à prouver depuis la crise sanitaire. Si une participation de fonds tels qu'Antin Infrastructure Partners ou Ardian n'est pas impossible, les opérateurs apparaissent tout de même en position de force pour remporter le grand prix : les activités cédées ne comportant ni le système informatique ni le réseau de fibre noire longue distance de Covage, nécessaires pour qu'un opérateur puisse alimenter certaines régions. Sur le papier, cela avantage les opérateurs, qui possèdent déjà les infrastructures adéquates. Dès lors, plusieurs candidats sortent du lot. Axione, 4e opérateur du marché français qui profite également du soutien du fonds Mirova, est un candidat de premier plan du fait de sa spécialisation dans les réseaux de fibre dans les territoires. Mais la filiale de Bouygues Telecom a des concurrents de poids, à commencer par l'opérateur Céleste, spécialisé dans

les télécoms d'entreprises, qui réalisé cinq opérations de croissance externe (Via Numerica, Option Service, Pacwan, Ariane Network et Stella Telecom) depuis 2019, date d'arrivée au capital du fonds Infravia, lui-même partenaire d'Iliad (Free) pour le déploiement des réseaux de fibre dans les zones de moyenne et faible densité. Altitude Infra, 5e opérateur du marché français, a également toutes les raisons du monde de se positionner sur l'opération. En début d'année 2020, le groupe a en effet racheté l'opérateur alternatif Kosc, spécialisé dans le marché des télécoms d'entreprise, sans cacher son ambition d'élargir son catalogue d'entreprises clientes. L'entreprise a également levé 500 M€ en septembre dernier afin de soutenir ses investissements en la matière. Enfin, l'opérateur d'infrastructures TDF est également un candidat potentiel. Le groupe de télécommunications, qui se diversifie depuis quelques années dans la fibre optique, pourrait profiter de l'acquisition des actifs de Covage pour renforcer son attractivité à la vente - pour rappel, ses actionnaires (Brookfield, APG, PSP, Arcus et CA Assurances) avaient essayé de revendre l'entreprise en 2019 pour environ 6 Mds €. ■ B.C.

Les acteurs clés de l'opération

Cédant : Cube Infrastructure (Henri Piganeau) et Partners Group (Esther Peiner) - **Conseil Financier :** Morgan Stanley ; **Conseil Juridique :** DLA Piper (S. Charbit, M. Lampel, E. Villateau, E. Sarrazin, P. Martin). **DD juridique, financière et fiscale :** KPMG (M/ Oussedrat, C. Abbey, A. Nerbanbeu)

Acquéreur : SFR FTTH (Patrick Drahi) - **Conseils juridiques :** Freshfields (A. Mason, G. Burgala, P. Cuhe, J. Philippe, C. Cacioppo, F. Grillo), Mayer Brown (L. Borey), Franklin (J. Catala Marty) ; **DD juridique, financière et fiscale :** EY (M. Autret, A. Leclerc, C. Galmiche, G. Duval).



Henri Piganeau



Simon Charbit



Charles Abbey



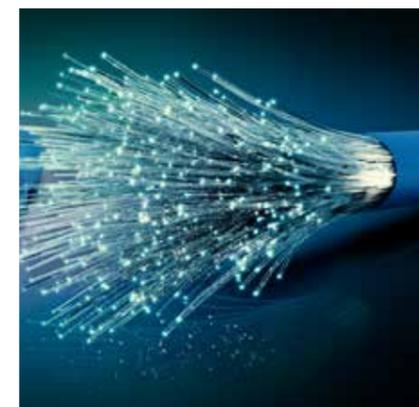
Pascal Cuhe

LES ACTIFS FIBRE D'ORANGE VALORISÉS

à près de 2,7 milliards d'euros

A l'instar de ses concurrents, le géant des télécoms a ouvert le capital de ses infrastructures pour faire face à des coûts d'investissements faramineux. Il garde toutefois le contrôle majoritaire de ses actifs - ainsi que la possibilité de tout racheter au terme de l'opération.

Voilà déjà plusieurs mois que le marché attendait une annonce de la part d'Orange sur la cession partielle de certains de ses actifs d'infrastructure, afin de mieux les valoriser dans le cadre du plan stratégique du groupe Engage2025. Et obtenir, au passage, de quoi financer les lourds investissements en fibre et 5G, comme l'avaient fait ses concurrents SFR, Bouygues Telecom et Free avant lui : le groupe présidé par Stéphane Richard doit encore engager 2,5 milliards d'euros d'investissements d'ici 2025. Début 2021, le groupe de télécommunications a donné une réponse partielle en annonçant la création d'Orange Concessions, une nouvelle entité qui réunit 23 réseaux d'initiatives publiques représentant 4,5 millions de prises construites ou à construire (2,5 milliards d'euros d'investissements sont encore prévus), en faisant le premier opérateur des réseaux de fibre optique jusqu'à l'abonné (FTTH) en zone rurale en France. Pour l'occasion, le groupe s'est allié à un consortium regroupant La Banque des Territoires (Caisse des Dépôts), CNP Assurances et EDF Invest et qui détiendra 50% des parts. La transaction valorise Orange Concessions à 2,675 milliards d'euros.



UN PARTENARIAT PÉRENNE

Ce développement était attendu sur le marché. "Il y a une logique industrielle chez les opérateurs à partager la charge des investissements importants requis par le déploiement de la fibre", souligne Gabriel Flandin, Associé de Willkie Farr & Gallagher qui a piloté les équipes du cabinet sur l'opération. Sauf aléas, Orange projette une augmentation du chiffre d'affaires sur ces activités d'environ 350 millions d'euros en 2020 et qui pourrait atteindre les 870 millions d'euros en 2026. Orange prévoit également de marger dès les premières années de déploiement (190 millions d'euros dès

2020), avec un "pic" en 2026, année où l'Ebitda avoisinerait les 500 millions d'euros. Le partenariat mis en place entre Orange et les investisseurs ayant vocation à s'inscrire dans la durée, permettant d'assurer le financement des investissements de façon pérenne. "Dans un contexte très compétitif où la fibre attire de nombreux investisseurs tant français qu'étrangers, les partenaires choisis par Orange et leur approche de long terme est de nature à rassurer les collectivités locales", ajoute Gabriel Flandin. "Implicitement, cette opération concerne le service aux collectivités, donc on ne veut pas d'investisseurs ayant un horizon de sortie à 5 ans. Il faut bâtir des accords pérennes." Un flottement reste cependant sur la question de sa présence à long-terme. La position d'Orange sur le long terme n'est pas totalement arrêtée même s'il apparaît que le groupe s'est réservé une option de consolidation à moyen terme, afin de bénéficier d'une grande flexibilité stratégique. Orange dispose par ailleurs d'une option d'achat à terme lui permettant de prendre le contrôle et de consolider Orange Concessions. La réalisation de cette opération est prévue pour le second semestre 2021. ■ B.C.

Les acteurs clés de l'opération

Acquéreurs : Banque des territoires, CNP Assurances, EDF Invest - **Conseils Financiers :** BNP Paribas (Luc Dezert, Nicolas Elissalde), HSBC, Compagnie Financière du Lyon, Schroder ; **Conseil Juridique :** Willkie Farr & Gallagher (Gabriel Flandin, Thierry Laloum, Amir Jahanguiri, Faustine Viala, Philippe Grudé) **DD financière :** EY Transaction Services

Cédant : Orange - **Conseil Financier :** Crédit Suisse ; **Conseil Juridique :** Weil Gotshal & Manges (Yannick Piette, Claude Serra, Marc Lordonnois, Frédéric Salat-Baroux, Olivier Jauffret), Dentons Paris (Christophe Fichet) ; **DD financière :** Eight Advisory (Christian Berling, Lionnel Gérard, Victor Heilweck).



Gabriel Flandin



Yannick Piette



Christian Berling



Luc Dezert

ARDIAN FAIT L'ACQUISITION D'AD EDUCATION

pour 420 millions d'euros

À travers cette opération, le fonds français s'empare d'un acteur majeur de la formation aux arts créatifs en Europe et confirme son intérêt pour le secteur de l'éducation. L'opération valorise le groupe près de 19 fois son Ebitda.

Le secteur de l'éducation est observé depuis longtemps par les fonds d'investissement. "C'est un secteur en croissance, résilient et disposant de fortes barrières à l'entrée", fait valoir Emmanuel Miquel, Managing Director au sein de l'équipe d'Ardian Buyout.

Peu surprenant, donc, d'apprendre que le fonds de Dominique Senequier ait dépensé près de 420 millions d'euros pour faire l'acquisition de 70% du groupe AD Education, valorisant le groupe à 600 millions d'euros.. Auparavant majoritaire avec 62% du capital, le fondateur Kevin Guenegan conserve un peu plus de 30% des parts du titre, Bpifrance et Cathay Capital ayant exprimé leur souhait de conserver un ticket au sein du groupe.

Un secteur en passe d'être consolidé

Convoité par une dizaine d'investisseurs, dont Five Arrows, Wendel et Partners Group, le groupe d'enseignement spécialisé dans les arts créatifs a vu sa valorisation décoller ces trois dernières années pour atteindre près de 19 fois l'Ebitda.

"Le secteur, le track record, la qualité des équipes de management, leur position de leader dans leurs différentes géographies qui sont au cœur de la stratégie de l'équipe Buyout d'Ardian nous ont convaincu d'accompagner le groupe pour la prochaine étape de son développement", relate Emmanuel Miquel.

Il faut dire que le track record d'AD Education dans un secteur relativement fragmenté - et porteur d'opportunités de consolidation - a su convaincre le gérant français. La



croissance du groupe (plus de 100 M€ de chiffre d'affaires en 2020, contre près de 10 M€ en 2009) doit beaucoup à une stratégie de développement agressive : depuis l'entrée des fonds d'investissement à son capital, le groupe s'est emparé d'écoles reconnues dans leurs domaines tels qu'ECV en France, CEV et CES en Espagne, ainsi que des établissements Accademia Italiana en Italie et HMKW en Allemagne.

Une stratégie qu'Ardian compte bien soutenir dans les temps à venir. "Nous voulons continuer à accélérer la croissance organique et externe d'AD Education en Europe, afin de consolider la position du groupe parmi les leaders européens du secteur", explique Emmanuel Miquel.

Ouvertures de campus, nouveaux programmes et acquisitions d'écoles sont au programme. "C'est un secteur résilient et contra-cyclique. Dans des périodes d'incertitude économique, les étudiants se dirigent vers les écoles qui offrent la meilleure employabilité, et les parents sont prêts à les soutenir dans l'allongement de leurs études."

AD Education peut déjà revendiquer la deuxième place sur le segment de l'enseignement créatif en Europe derrière Galiléo Global Education - groupe qu'Ardian avait un temps convoité. Pour rappel, ce dernier avait également été racheté en mars 2020 par CCPIB, Montagu Partners et Théthys Invest pour 2,3 milliards d'euros. ■ B.C.

Les acteurs clefs de l'opération



Emmanuel Miquel



Nicolas Constant

Acquéreur : Ardian (Emmanuel Miquel) - **Conseil Financier :** Centerview Partners (N. Constant) ; **Conseil Juridique :** Willkie Farr & Gallagher (E. Fernandez, F. Violla), Latham & Watkins (X. Farde, O. Rauch-Ravisé) ; **DD financière :** KPMG Transactions Services (G. Maguin)

Cédants : AD Education (Kevin Guenegan), Cathay Capital, Bpifrance - **Conseil Financier :** Lazard Frères (C. Andrez, J-P. Bescond) ; **Conseil Juridique :** Gowling WLG (P. Mousset, S. Lowe, C. Bey, S. Canard-Volland, F. Déreux, G. Le Breton, D. Reddy-Girard, P. Rousseau), De Pardieu Brocas Maffei (J-F. Pourdieu) ; **DD financière :** Alvarez & Marsal (F. Steiner).



Eduardo Fernandez



Xavier Farde

MONTAGU ACCOMPAGNE IMV TECHNOLOGIES

dans son 5e LBO

Le groupe ornais, leader mondial dans la reproduction animale, quitte le giron de Qualium investissement, qui était entré au capital en 2014, pour rejoindre le fonds européen, grand spécialiste des secteurs de la santé et de la tech. Ce roulement signe, pour l'entreprise, un tournant vers plus d'innovation.

IMV Technologies n'est plus une entreprise à présenter. Passée plusieurs fois dans le classement des ETI surperformantes du Magazine des Affaires, le leader mondial de la reproduction animale artificielle vient d'être cédé par Qualium au fonds britannique Montagu Private Equity. L'opération valorise le groupe normand près de 350 millions d'euros, soit près de 14 fois son Ebitda. "IMV Technologies est une société bien établie, qui a su créer ses axes de croissance, se diversifier et solidifier ses parts de marché", souligne Guillaume Jabalot, Directeur de Montagu. Avec des opérations en France, Afrique du Sud, Brésil, Chine, Grande-Bretagne, Inde, Etats-Unis, Pays-Bas et Russie et un vaste réseau de distributeurs dans plus de 120 pays (85% du chiffre d'affaires est réalisé à l'international) l'entreprise peut se targuer d'une résilience de son modèle économique et de ses fondamentaux, qui ne subissent pas les contrecoups des cycles économiques.

Une croissance par l'innovation

Outre les équipements vendus, plus de 60% de l'activité du groupe vient en effet des consommables qui sont régulièrement achetés par ses clients. "C'est aussi une très belle plateforme de croissance organique par l'innovation, appuie Guillaume Jabalot. La sophistication de la chaîne alimentaire nous entraîne vers davantage d'insémination artificielle".

Si IMV Technologies table sur une croissance de 10% par an pour les



années à venir, les chemins pour y parvenir sont ceux de l'innovation plutôt que de l'expansion géographique. "Il y a encore beaucoup à faire sur les produits et services au cœur de l'entreprise", explique Guillaume Jabalot, citant le développement de technologies permettant de choisir le sexe de l'animal ou du suivi des grossesses par imagerie. "Celle-ci pourrait aussi être développée sur le marché des animaux de compagnie. L'activité est aujourd'hui très tournée vers le bovin et le porc [près de 80% de l'activité animale du groupe, ndlr]. Décliner cette activité vers de nouvelles espèces, comme l'aquaculture, ou la renforcer

sur des géographies comme les Etats-Unis sont des axes de croissance forts." Si IMV Technologies n'a pas attendu son nouvel actionnaire pour se lancer dans ce chantier, Montagu à des cartes à jouer pour lui venir en aide. Spécialiste de la santé et de la tech, deux secteurs qui représentent 85% de ses investissements, le fonds compte apporter son expertise dans l'optimisation de la structuration juridique et commerciale de l'entreprise. "Nous investissons toujours dans des leaders sur des marchés de niche. Nous sommes habitués au développement et à l'amélioration des structures de commercialisation, d'innovation, de gestion de la réglementation... L'objectif est d'accompagner au mieux l'équipe dirigeante dans ses projets, d'être un partenaire de réflexion sur des aspects techniques."

Un partenariat qui permettra à IMV Technologies de consolider ses parts de marché - à la fois en croissance organique, mais aussi par de futures opérations de M&A. ■ B.C.

Les acteurs clefs de l'opération



Guillaume Jabalot



David Akin



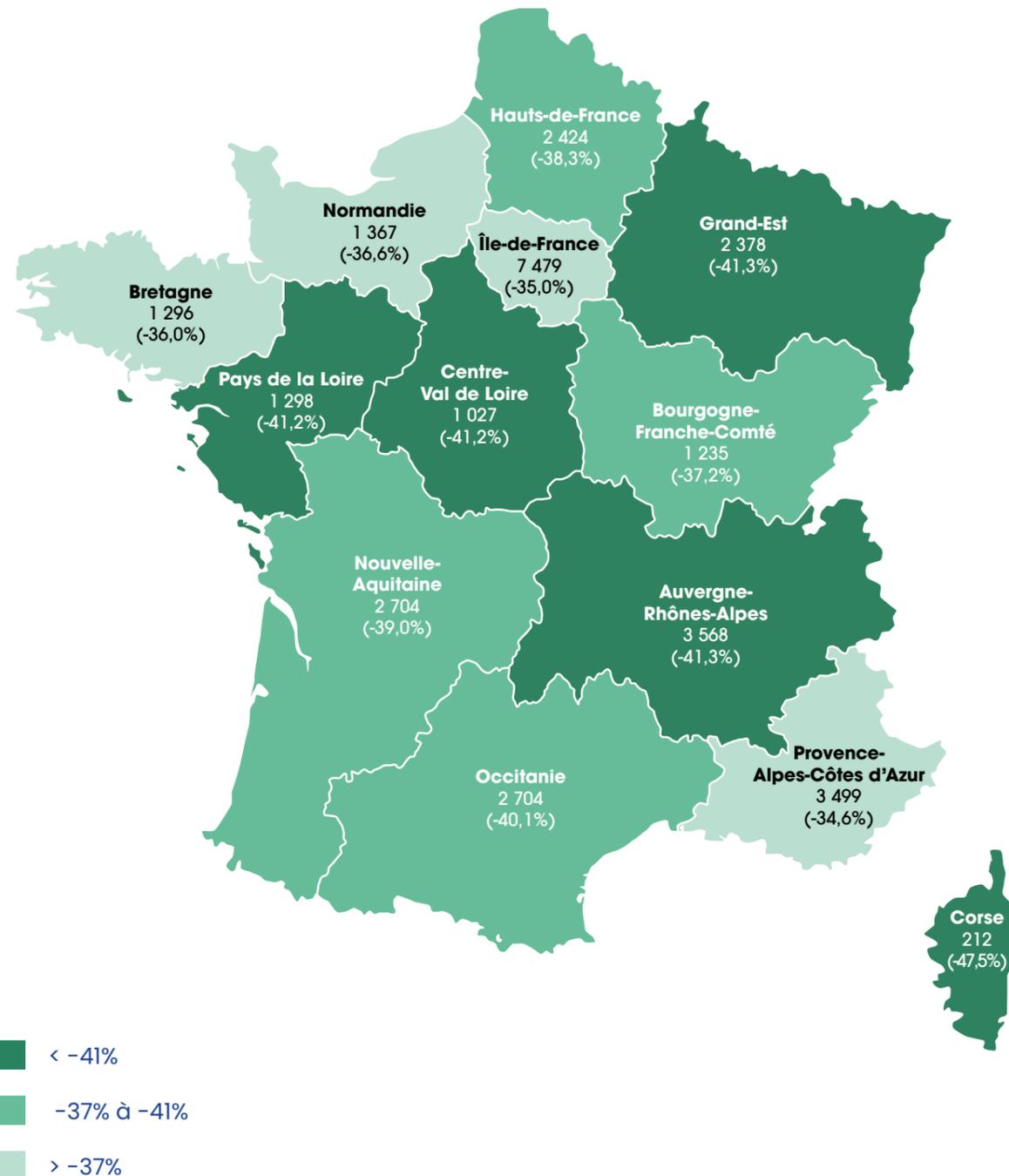
Gabriel Flandin



M. Naquet-Radiguet

Acquéreur : Montagu Private Equity (Guillaume Jabalot) - **Conseil Financier :** Rothschild & Co (Laurent Baril) ; **Conseil Juridique :** Weil, Gotshal & Manges (David Akin, Guillaume Bonnard, Edouard de Lamy, Marc Lordonnois, James Clarke) ; **DD financière :** Alvarez & Marsal ; **DD Juridique :** PwC Société d'Avocats ; **Cédants :** Qualium Investissement (Jacques Pancrazi) - **Conseil Financier :** Goldman Sachs (Céline Méchain) ; **Conseil Juridique :** Willkie Farr & Gallagher (Gabriel Flandin) ; **DD financière :** PwC Transaction Services (Martin Naquet-Radiguet) ; **Management :** IMV Technologies - **Conseil Financier :** Sycomore Corporate Finance (Pierre-Arnaud de Lacharrière) ; **Conseil Juridique :** Desfilis Avocats (Philippe Rosenpick, Frédéric Bosc).

Carte d'évolution des défaillances par région en 2020



Source : Altares

LES DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES ont plongé en 2020 mais 2021 et 2022 devraient connaître une forte augmentation

En baisse de près de 40 % par rapport à 2019, le nombre de défaillances est au plus bas depuis 30 ans. Des chiffres qui résonnent comme un paradoxe au regard de la force de la crise économique et sanitaire. Des signaux d'alarmes émergent cependant avec la proportion inquiétante de liquidations judiciaires directes, la baisse des procédures de sauvegardes et le nombre d'emplois menacés qui reste élevé en dépit de la baisse globale du nombre d'entreprises en faillite.

Les chiffres d'Altares viennent de sortir et le moins que l'on puisse dire c'est 2020 restera gravée dans les annales comme l'une des plus graves crises sanitaires et économiques que le monde ait connu, faisant plonger le PIB de notre pays de 9 % en quelques mois. Et pourtant, "seulement" 32 184 entreprises (-38,1 %) ont sollicité et obtenu l'accompagnement du tribunal de commerce ou judiciaire cette année. Des chiffres d'un autre temps puisqu'il faut remonter à 1987 pour retrouver de tels niveaux. 32 184 défaillances,

c'est 20 000 procédures de moins qu'en 2019. 20 000 entreprises qui auraient "échappé" au dépôt de bilan et pourraient finalement être rattrapées en 2021 pour rejoindre les rangs de milliers d'entreprises qui sortent exsangues de cette année noire. Pour **Thierry Millon, directeur des études Altares** "Ces chiffres ne doivent pas non plus faire oublier les plus de 130 000 emplois menacés après les dépôts de bilan de grands noms de l'habillement qui n'ont pas survécu à la crise (La Halle, Camaïeu, Celio, etc.). L'enjeu 2021 sera de réveiller

progressivement l'économie de sorte à permettre aux entreprises viables de se développer et aux tribunaux de proposer aux entreprises fragilisées voire terrassées par la Covid-19 la meilleure solution de sortie ou de rebond".

LE NOMBRE DE DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES PLONGE DE 38,1 % POUR ATTEINDRE SON PLUS BAS NIVEAU DEPUIS 1987

Statistiques des défaillances par tranche d'effectif par nature de procédure

Tranche de salariés	2019				2020				Evolution			
	Sauv.	RJ	LJ	Total	Sauv.	RJ	LJ	Total	Sauv.	RJ	LJ	Total
Moins de 3 salariés	495	10 800	27 753	39 048	422	5 497	18 335	24 254	-14,7%	-49,1%	-33,9%	-37,9%
3 à 5	152	2 270	4 271	6 693	105	984	2 790	3 879	-30,9%	-56,7%	-34,7%	-42,0%
6 à 9	108	1 230	1 754	3 092	103	548	1 224	1 875	-4,6%	-55,4%	-30,2%	-39,4%
10 à 19	101	826	979	1 906	86	486	686	1 258	-14,9%	-41,2%	-29,9%	-34,0%
20 à 49	73	515	328	916	70	337	222	629	-4,1%	-34,6%	-32,3%	-31,3%
50 à 99	18	141	43	202	21	102	46	169	16,7%	-27,7%	7,0%	-16,3%
100 et plus	24	93	28	145	26	76	18	120	8,3%	-18,3%	-35,7%	-17,2%
TOTAL DEFAILLANCES	971	15 875	35 156	52 002	833	8 030	23 321	32 184	-14,2%	-49,4%	-33,7%	-38,1%

TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

terminent 2020 sur des niveaux de défaillance en baisse

BATIMENT - 42,6 %

La construction tire la tendance sur l'année (-42,6 %) comme sur le 4e trimestre (-42,8 %). Baromètre général du secteur, la construction concentre le quart des défaillances (7 479) et enregistre une baisse de 42,6 % des procédures. La tendance est tirée par le gros œuvre (-44,2 %) et le second œuvre (-45,2 %). Le recul est également sensible dans les travaux publics (37,3 %) notamment dans les travaux de terrassement courants (-40,1 %). L'évolution est un peu moindre dans l'immobilier, notamment pour les agences immobilières (-28,8 %).

COMMERCE - 38,2 %

Le commerce, deuxième poste de défaillances (6 996), a bien résisté sur l'année (-38,2 %) et davantage encore sur le 4e trimestre (-43,5 %). Les défauts ont reculé au même rythme dans le commerce de détail (-37,2 %) ou interentreprises (-37,4 %). La baisse est rapide dans les magasins multi rayons (-40,7 %) en particulier en alimentation générale (-46,9 %). Le « bricolage et équipement du foyer » enregistre une amélioration de 40,2 %, tirée par le meuble (-44,4 %). **Le nombre de défaillances est en retrait de 30 % dans le commerce d'habillement mais les spécialistes en maroquinerie et articles de voyage sont dans le rouge (+21,7%).** Les grossistes en textile, habillement ont également bien résisté (-39,7 %). Pour le négoce de matériaux, dopé par la bonne activité de la construction, le nombre de défaillances a été divisé par deux.

SERVICES - 32,6 %

Dans les services aux entreprises (4 511), la tendance globale (-32,6 %) masque des tensions. Les activités scientifiques et techniques restent solides dans le conseil en communication et gestion (-31,3 %) ou les services d'architecture et d'ingénierie (-34,8 %) **mais les agences de publicité (-20,1%) sont fragilisées.** Les services administratifs sont au vert dans le nettoyage de bâtiments (-44,4 %) ou la sécurité (-32,1 %) et l'organisation de foires et salons (-34,3 %) en dépit des difficultés rencontrées par l'événementiel. **En revanche, la sinistralité augmente dans les agences de voyage (+3,1 %) ou les services administratifs de bureau (+1,7 %).**

INDUSTRIE - 39,2 %

La baisse des défaillances d'entreprises (2 098 ; -39,2 % sur l'année 2020) accélère sur le 4e trimestre (-43,1%). Dans l'alimentaire, **la boulangerie-pâtisserie compte moitié moins de défaillances qu'en 2019.** En revanche, **les défauts sont en hausse dans la transformation et conservation de la viande de boucherie (+16%) et augmentent très vite dans la fabrication de bière.** Dans l'industrie manufacturière, la tendance est très bonne dans les matériaux de construction (-45,5 %) ou dans l'imprimerie, qu'il s'agisse du pré-pressé (-34,8 %) ou du labeur (-39,7 %). **Dans les activités de métallurgie ou mécanique, la baisse est sensible en fabrication de structures métalliques (-46,4 %) mais seulement de 3,4% en mécanique industrielle.** L'industrie textile (-15,5 %) est également orientée à la baisse dans la fabrication de vêtements de dessus (-20,9 %) mais davantage sous tension dans la fabrication de vêtements de dessous ou d'articles de voyage, de maroquinerie.

TRANSPORTS - 41,5 %

Moins de 1250 transporteurs ont défailé en 2020 (-41,5 %) Le nombre de défaillances est en recul de 44,1 % en 2020 dans le transport routier de marchandises, une tendance qui s'accroît d'autant plus en fin d'année (-50,9 %). La baisse est de 46 % dans le transport de proximité et 42 % en interurbain. Le transport routier de voyageurs affiche une forte amélioration (-73,2 %), portée notamment par l'activité de taxis (-40,5 %).

RESTAURATION - 44 %

3 300 établissements de restauration ont défailé en 2020, c'est 39,1% de moins qu'en 2019. Un recul encore plus remarquable en fin d'année (-44%). La restauration a fixé l'attention sur cette crise Covid et les craintes étaient fortes de voir le secteur défailer massivement. Pourtant, **moins de 1 900 restaurateurs traditionnels (-39,2%) et 1 300 établissements de restauration rapide (-40,7%) sont entrés en procédure.** Un peu plus de 110 traiteurs ont également défailé (-29,2%). Enfin, près de 700 débits de boisson (-39,4 %) ont passé la porte du tribunal.

Source : Altareas

Avec 32 184 procédures enregistrées, le niveau global des défaillances a reculé en un an de 38,1 % pour atteindre son plus bas niveau sur plus de 30 ans. La crise de la Covid-19 est incontestablement l'une des plus grandes déflagrations que l'économie ait connu depuis les chocs pétroliers et la crise de 2008. Pour autant, tous les pronostics de défaillances pour 2020 ont été déjoués. Les mesures prises au printemps pour permettre aux entreprises de tenir, notamment le gel de la date des cessations de paiement dès la mi-mars, ont "protégé" les entreprises de la faillite jusqu'à la fin de l'été. Les deux derniers trimestres 2020 n'ont pas non plus été marqués par une hausse des demandes d'ouverture

de procédures, grâce au nouveau plan de mesures déployé avant l'été (Fonds de solidarité, Prêt Garanti par l'État, exonération ou report de cotisations, activité partielle). Ainsi, si le premier trimestre 2020, avant Covid, avait bien débuté avec un retrait du nombre des procédures collectives de 25 %, le deuxième trimestre, très impacté par le premier confinement, enregistrait une baisse deux fois plus rapide (-54%), avant un recul de 35 % durant l'été et encore 40 % sur le dernier trimestre (8 207 jugements).

PRÈS DE TROIS JUGEMENTS SUR QUATRE SONT DES LIQUIDATIONS DIRECTES

Les mesures de soutien aux entreprises en trésorerie et le gel de la date de cessation de paiement ont favorisé le non-recours au redressement judiciaire. Cette procédure a reculé de près de 50% (8 030). La situation des liquidations judiciaires est plus complexe. En 2020, les assignations de créanciers, qui sont traditionnellement à l'origine de 30 % des liquidations, ont disparu. Gelées jusqu'à l'été du fait des aménagements réglementaires, les assignations n'ont pas repris en fin d'année. Les créanciers publics et privés ayant été incités à faire appel à des règlements à l'amiable. Dans ces conditions, les liquidations judiciaires sont en retrait de 34 % (23 321). La baisse plus rapide des redressements

POUR ALLER PLUS LOIN...



UNE FORTE AUGMENTATION

attendue pour 2021 et plus encore pour 2022

Thierry Millon conclut : "Une chose est certaine, l'engagement du "quoi qu'il en coûte" pris par le Président de la République en mars dernier a évité que la violente crise économique ne vienne noircir les registres des tribunaux de longues listes de faillites Covid-19. Le niveau de défaillances de 2020 s'apparente pourtant à une anomalie statistique. Comment imaginer que 2020 ait pu compter "seulement" 32 000 défauts ?

Les adaptations juridiques, administratives et soutiens en trésorerie ont permis aux entreprises de se prémunir du défaut de paiement, sans quoi le pire était à redouter. Les précédents records de défaillances, proches de 65 000, auraient été largement dépassés. "Le plus dur est devant nous" rappelait Bruno Lemaire début janvier.



Thierry Millon, Directeur des études Altareas

Naturellement nous devons anticiper une forte augmentation du nombre de défaillances au regard de 2020 ; a minima un

retour à la situation de 2019 (52 000) et probablement davantage si aux accidentés du Covid devaient s'ajouter un grand nombre des 20 000 entreprises épargnées de 2020. La question est donc de savoir s'il est possible d'amortir le choc, de permettre un retour progressif à la normale en débranchant graduellement les aides à destination de certaines entreprises et en renforçant l'accompagnement d'acteurs viables. Enfin, 2021 mais aussi 2022 verront le risque de défaut de paiement s'accroître fortement pour des milliers d'entreprises, provoquant un autre risque pour les fournisseurs : celui de la propagation de la défaillance des clients. Gare à l'effet domino ! ■

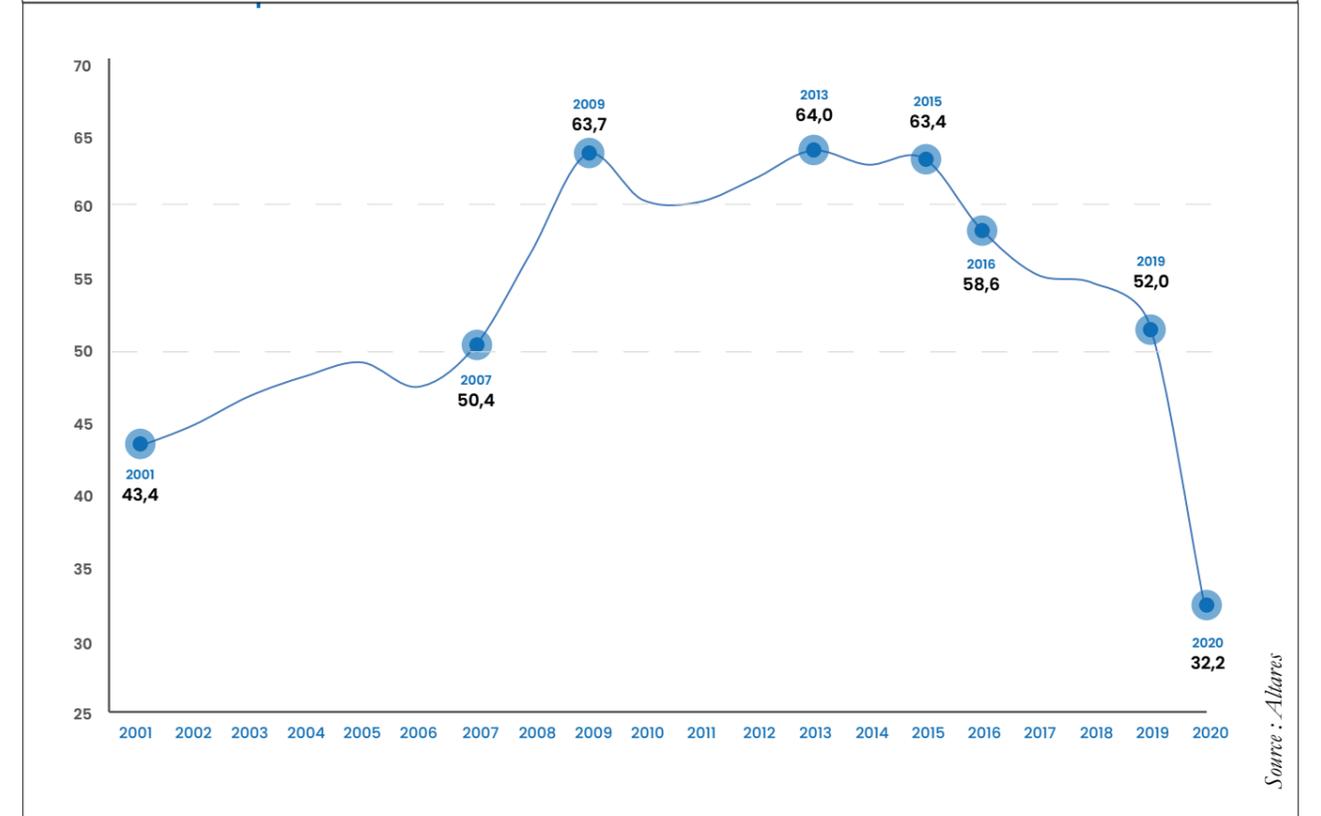
LES DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES

de +100 M€ de chiffre d'affaires ou 500 salariés en 2020

RAISON SOCIALE	ACTIVITE	NAF	DPT	EFFECTIF	CA (M€)	ANNEE BILAN PUBLIE	PROCEDURE OUVERTE	MOIS PROCEDURE
LA HALLE	Commerce de détail d'habillement	75	ILE DE France	4731	859,32	2019	Procédure de sauvegarde	Avril
							Conversion en redressement judiciaire	Juin
							Plan de cession	Juillet
CAMAIEU INTERNATIONAL	Commerce de détail d'habillement	59	HAUTS DE France	3230	610,15	2007	Redressement judiciaire	Mai
							Plan de cession	Aout
CELIO FRANCE	Commerce de détail d'habillement	93	ILE DE France	2622	467,64	2020	Procédure de sauvegarde	Juin
ORCHESTRA-PREMAMAN	Commerce de détail d'habillement	34	OCCITANIE	1659	485,58	2019	Conversion en redressement judiciaire	Avril
							Plan de cession	Juin
GPDIS France (MDA)	Commerce d'appareils électroménagers	31	OCCITANIE	469	400,95	2019	Procédure de sauvegarde	Avril
							Plan de Sauvegarde	Decembre
ALINEA	Commerce de détail de meubles	13	PROVENCE ALPES COTE D'AZUR	2213	273,12	2018	Redressement judiciaire	Mai
							Plan de cession	Septembre
KIDILIZ GROUP	Commerce d'habillement	75	ILE DE France	669	253,24	2018	Redressement judiciaire	Septembre
							Plan de cession	Novembre
ARCADIE SUD OUEST	Transformation et conservation de viande de boucherie	12	OCCITANIE	594	238,13	2018	Redressement judiciaire	Juillet
							Plan de cession	Septembre
SERARE (Courtepaille)	Restauration traditionnelle	91	ILE DE France	2534	189,81	2018	Redressement judiciaire	Juillet
							Plan de cession	Septembre
INTEVA PRODUCTS FRANCE SAS	Fabrication d'équipements électriques et électroniques automobiles	45	CENTRE VAL DE LOIRE	845	181,20	2018	Redressement judiciaire	Juin
							Plan de cession	Octobre
NAF NAF	Commerce de détail d'habillement	92	ILE DE France	913	178,81	2017	Redressement judiciaire	Mai
							Plan de cession	Juin
PRESSTALIS	Distribution de magazines et quotidiens	75	ILE DE France	666	146,09	2018	Redressement judiciaire	Mai
							Plan de cession	Juillet
MAXI TOYS FRANCE SA	Commerce de détail de jeux et jouets	68	GRAND EST	756	135,43	2020	Réorganisation judiciaire (Tribunal de l'entreprise du Hainaut, division Mons Belgique)	Mai
							Liquidation judiciaire	Septembre
CANAVESE	Commerce interentreprises de fruits et légumes	13	PROVENCE ALPES COTE D'AZUR	307	120,85	2018	Redressement judiciaire	Avril
							Plan de cession	Septembre
FIBRE EXCELLENCE TARASCON SAS	Fabrication de pâte à papier	31	OCCITANIE	277	117,54	2019	Redressement judiciaire	Octobre
COOPERATIVE D'APPROVISIONNEMENTS BIOLOGIQUES	Intermédiaires spécialisés dans le commerce d'autres produits spécifiques	91	ILE DE France	128	113,99	2018	Redressement judiciaire	Septembre
							Plan de cession	Novembre
BIO C' BON IDF	commerces de détail alimentaires	91	ILE DE France	434	102,50	2018	Redressement judiciaire	Septembre
							Plan de cession	Novembre
SOCIETE D'AGENCES ET DE DIFFUSION (Presstalis)	Distribution et dépôts de presse	75	ILE DE France	652	100,85	2018	Liquidation judiciaire	Mai
SEDEV (Devianne)	Commerce de détail d'habillement	59	HAUTS DE France	617	90,77	2018	Redressement judiciaire	Juin
							Plan de redressement	Décembre
Z RETAIL (KIDILIZ GROUP)	Commerce de détail d'habillement	75	ILE DE France	503	54,66	2018	Redressement judiciaire	Septembre
							Plan de cession	Novembre
VORTEX	Transports routiers de voyageurs	34	OCCITANIE	969	35,22	2018	Conversion en redressement judiciaire	Février

Source : Altarea

Evolution du nombre de défaillances d'entreprises en France sur 20 ans



conduit à ce que les liquidations directes approchent en 2020 trois jugements sur quatre contre deux sur trois traditionnellement. Le nombre de procédures de sauvegarde recule de 14 % avec 833 jugements. Ce dispositif préventif représente moins de 3 % de l'ensemble des procédures, malgré la possibilité offerte aux entreprises d'y recourir exceptionnellement jusqu'au 23 août, dès lors qu'elles n'étaient pas en cessation de paiement à la date du 12 mars.

LES PME DE PLUS DE 50 SALARIÉS ONT DAVANTAGE SOLlicitÉ LA SAUVEGARDE, QUI OFFRE DEUX FOIS PLUS DE CHANCES À L'ENTREPRISE DE REBONDIR

Il est important de souligner que la procédure de sauvegarde a été davantage utilisée par les dirigeants d'entre-

prises de plus de 50 salariés (+12 % par rapport à 2019). En dessous de ce seuil, le recours à ce dispositif préventif recule de 15 %. C'est là un facteur important de rebond pour l'entreprise. En privilégiant la sauvegarde et donc l'anticipation, ces entreprises se donnent deux fois plus de chances de rebondir en obtenant un plan d'étalement de la dette. Pour rappel, ce processus peut être initié exclusivement à la demande du dirigeant.

TOUS LES TERRITOIRES ENREGISTRENT UNE FORTE BAISSÉ DES NIVEAUX DE DÉFAILLANCES

Cinq régions enregistrent une baisse supérieure à 41 %. En tête, la Corse à -47,5 % (212 défaillances) suivie à de l'Auvergne-Rhône-Alpes (3 568 ; -41,3 %) et du Grand Est (2 378 ; -41,3 %) puis des Pays de la Loire (1

298 ; -41,2%) et du Centre Val-de-Loire (1 027) en baisse de 41,2 %. Dans quatre régions les reculs des défaillances se situent entre 37% et 41%. Occitanie (2704 ; - 40,1%), Nouvelle Aquitaine (2704 ; - 39,0 %), Hauts de France (2 424 ; - 38,3 %), Bourgogne (1235 ; - 37,2 %). En dessous de -37% on trouve la Normandie (1367 ; -36,6 %), et la Bretagne (1 296 ; - 36,0 %). Les régions Ile-de-France (7 479 ; - 35,0 %) et PACA (3 499 ; - 34,6 %) ferment la marche. ■

BOURBON, REPRIS PAR SES PRÊTEURS, sort la tête de l'eau

Le groupe marseillais de services maritimes Bourbon, en difficultés financières importantes depuis 2014, évite de près la casse et sort d'une opération de restructuring avec une dette réduite de moitié.

Bourbon Maritime n'est désormais plus en redressement judiciaire, depuis l'acceptation le 14 décembre dernier du plan de redressement par le Tribunal de Commerce de Marseille, au terme d'une opération de restructuration financière et capitalistique exceptionnelle. Les actionnaires historiques de la société, parmi lesquels Jaccar Holdings qui détenait un peu plus de la moitié du capital, perdent le contrôle au profit des créanciers. Post opération, Bourbon est détenu intégralement par plusieurs grands groupes bancaires français (Société Générale, BNPP, BPCE, Crédit Agricole et Crédit Mutuel notamment) ainsi que d'autres établissements étrangers dont ICBC et Standard Chartered Bank. Le groupe Bourbon se voit au passage allégé de plus 1,5 milliard d'euros de dette. Celle-ci passe de 2,648 milliards à 1,065 milliard d'euros, dont 228 millions d'euros d'Obligations remboursables en actions (ORA) qui pourraient être converties dès fin 2021. Contacté dès l'été 2016 par le dirigeant de l'entreprise, l'associé responsable de la pratique Restructuring d'Hogan Lovells à Paris Philippe Druon considère l'opération "absolument exceptionnelle" que ce soit en termes de durée, de volume de travail, de complexité et de disciplines sollicitées en interne : en vrac restructuring bien sûr mais aussi corporate, fiscal, financement, antitrust, sans oublier le droit maritime, le tout dans des juridictions multiples parfois exotiques et dans un contexte judiciaire. "Il s'agit de l'un des plus importants lendings led



jamais réalisé en France", insiste-t-il. "Nous avons travaillé à une solution commune, viable, économiquement juste, qui a permis d'emporter un consensus et de réunir toutes les parties prenantes dans un même cadre juridique" ajoute Astrid Zourli, Counsel au sein du département Restructuring d'Hogan Lovells à Paris.

En eaux troubles

La cible, issue de la fusion en 1948 de plusieurs sociétés familiales sur

l'île de La Réunion en vue de relancer l'industrie sucrière locale, paye très cher ses choix stratégiques de la première moitié de la décennie 2010 qui l'ont rendue particulièrement dépendante de l'industrie pétrolière. Elle s'était en effet repositionnée comme acteur de services maritimes à l'offshore pétrolier, affichant en 2010 l'ambition de devenir le leader mondial des services maritimes offshore d'ici 2015 et se séparant petit à petit de ses activités dites "annexes" (sucrieries, transport de vrac, etc.). Mais à l'été 2014, les

Les acteurs clés de l'opération



Philippe Druon



Astrid Zourli



Philippe Dubois



Laurence Martinez-Bellet

Juridique : Hogan Lovells (P.Druon, A.Zourli, C.Droz...); BBLM Avocats (B.Bouquet, R.Gomez, T.Gagossian); Norton Rose Fulbright (C.Ezcutari, A.Roth, P.Pinna, A.Babin de Lignac); Kvale (J.Moen); **Banque d'affaires** : Lazard Frères (F.Guichot-Pérère, A. Gore Coty, L.Ghesquière-Dierickx); **Juridique Banque** : Freshfields Bruckhaus Deringer (L.Mabilat, S.Corbière, M.Roche, D.Albertini, Roy Charles Bates, T.Jeannin, M.Douillet, E.Soler, H.Pisani, G.Benda, S.Jebbour, P.Bévière, V.Cann, C.Valentin, J.Serfati, Dimitri Lecat, E.Brunelle, A.Sich, J.Philippe, F.Gordon, S.Bekkali, P.Cuche, T.Bardet); De Pardieu Brocas Maffei (P.Dubois, C.Maillor-Bouvier...); Watson Farley & Williams (L.Martinez-Bellet, P.Monfort, L.Tavlaridis, N.Nader, I.Roberts, Inès-Anaïs Martinet); Banque d'affaires : Houlihan Lokey (L.Benshimon, Julien Bobin, N.Guelfand).

prix du pétrole brut s'effondrent et précipitent majors et prestataires de services dans une crise majeure. Le groupe Bourbon avait un "programme d'investissement cohérent en son temps, mais s'est retrouvé coincé entre la baisse de son volume d'affaires et des charges financières qui continuaient à courir. C'est une victime collatérale de l'évolution des marchés pétroliers", explique Philippe Druon.

Bourbon, qui dispose désormais d'une situation financière assainie, a également été restructuré au niveau opérationnel selon une stratégie qui s'articule autour de deux priorités, précise un

communiqué de l'entreprise : "la transformation des business models vers davantage de services intégrés et la digitalisation de la flotte". En termes de redimensionnement, celle-ci cible moins de 350 navires à fin 2021, contre 458 aujourd'hui. La réduction de l'endettement s'est également accompagnée de la mise en place de nouveaux financements à hauteur de 150 millions d'euros, remboursables sur trois ans, en plus de l'octroi de prêts garantis par l'Etat d'un montant d'environ 38 millions d'euros. Le Groupe Bourbon est actif dans 44 pays et ses activités ont été regroupées en trois branches distinctes : Bourbon

Marine & Logistics (services de support à l'exploration, au développement et à la production des champs pétroliers et gaziers), Bourbon Subsea Services (ingénierie, supervision et gestion des opérations sous-marines; soutien au développement des champs pétroliers et gaziers et des parcs éoliens offshore; Inspection, Maintenance et Réparation des structures offshore) et Bourbon Mobility (transport de personnel pour les plates-formes en mer, à l'aide de vedettes rapides). En 2019, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires ajusté de plus de 720 millions d'euros. ■ B.P.

JEANTET ACCUEILLE UNE ÉQUIPE EXPÉRIMENTÉE

en restructuring

Deux ans après le départ de Nicolas Partouche, le cabinet désormais installé au 11 de la rue Galilée dans le 16^e arrondissement renoue avec le restructuring en accueillant une équipe de cinq professionnels, animée par Bertrand Biette et Laid Estelle Laurent. Habitue à travailler ensemble depuis une douzaine d'années, cette équipe dispose d'une longue expérience acquise au sein de la firme anglo-saxonne Bird & Bird, avant de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale avec la création du cabinet de niche Blowin, puis de rejoindre FIDAL.

Elle s'était notamment illustrée sur des dossiers emblématiques comme Karavel Promovacances ou encore Fagor Brandt. Sans surprise, l'équipe continuera à assister aussi bien les entreprises en difficulté, les acquéreurs potentiels de sociétés en difficulté, les actionnaires, les dirigeants ou les créanciers de ces entreprises. En intégrant Jeantet, elle pourra travailler en étroite collaboration avec les autres pratiques du cabinet pour proposer une offre



transversale devenue souvent nécessaire pour les dossiers complexes. "La crise sanitaire, dont les conséquences économiques ne font que commencer à se dévoiler, contraint tous les acteurs à accélérer la mutation de leur business-model et de leur organisation. En rejoignant Jeantet, nous faisons le choix d'une équipe de très haut niveau, réactive et innovante, afin d'accom-

pagner les décideurs dans la gestion des enjeux complexes auxquels ils sont confrontés." précise Bertrand Biette. Pour aller plus vite dans les dossiers, l'équipe pourra ainsi s'appuyer sur les expertises reconnues du cabinet en financement, droit social, droit de l'environnement, droit de la concurrence et contentieux. ■ O.B.

REBORN : UN CAS DE TRANSFORMATION

par la holding Excelrise investissements

Par **Frédéric Jouenne**, Associé Excelrise Investissements

Le groupe Reborn (www.reborn-plastics.com) est né de l'acquisition, du rapprochement puis de la transformation des sociétés CEISA Packaging et SEMOFLEX, deux producteurs français d'emballages plastiques en polyéthylène, en un groupe intégré en recyclage et acteur majeur de l'économie circulaire en Europe.

CONTEXTE DE L'INVESTISSEMENT

CEISA est une entreprise cinquantenaire créée en 1962 et installée à Bernay dans l'Eure depuis 1972. L'entreprise produit par extrusion de polyéthylène des films imprimés destinés aux emballages pour des grands clients de l'agroalimentaire et de la boisson.

Successivement détenue par Pechiney, Nestlé Waters et le Groupe Industriel belge Fardis, elle est reprise par ExcelRise dans le cadre d'un plan de cession. La société est confrontée à une forte baisse de son chiffre d'affaires qui s'établit à 15 M€ ; l'EBITDA est négatif à hauteur de plus d'1 m€.

Lors de la reprise, l'équipe sauve 90 emplois sur 142. Le retournement est rapide avec l'exécution d'un plan de retournement à deux composantes et marqué par la reprise en direct par l'équipe des sujets opérationnels :

1. Offensif :

- Investissements dans la modernisation du parc machines
- Investissement dans les compétences et la qualité ;
- Refonte complète de l'offre et développement de l'innovation produits.

Ces actions ont constitué le socle d'une reconquête commerciale forte

auprès de grands donneurs d'ordres qui s'étaient tournés vers d'autres fournisseurs et d'un développement géographique soutenu : le CA a été multiplié par 3 en 5 ans.

2. Défensif :

- Restauration des marges ;
- renégociation de l'ensemble des contrats achats
- Contrôle des coûts indirects ;
- Accord salarial incluant une prime de retour à la profitabilité
- Mise en place de solutions de financement de bas de bilan.

En 2014, l'équipe reprend la société Semoflex dans le cadre d'un mandat ad hoc. La société, concurrente de Ceisa mais active sur les marchés de l'hygiène, réalise un chiffre d'affaires d'environ 50 M€ et perd plus de 4 M€ en EBITDA. Après deux années pleinement consacrées à son retournement réussi, le groupe figure désormais dans le top 15 européen des fabricants d'emballages souples en PE avec un chiffre d'affaires de 120M€ et fort de 400 collaborateurs.

STRATEGIE DE TRANSFORMATION VERS L'ECONOMIE CIRCULAIRE

Au cours des 5 dernières années, l'équipe a réalisé la transformation de ces entreprises actives dans la fabrication et la transformation de

films plastiques en un acteur majeur de l'upcycling du plastique. En effet, dans un contexte où les défis liés au traitement de la fin de vie des déchets plastiques est devenu un enjeu sociétal crucial, le groupe – rebaptisé Reborn – a créé une nouvelle division axée sur la collecte des déchets, l'expertise R&D, les activités industrielles de recyclage et la vente de granulés à valeur ajoutée, à la fois pour les besoins internes du Groupe et auprès de fabricants tiers.

Cette division, nommée XL Recycling, a investi début 2019 dans une première ligne industrielle de recyclage mécanique. Cette ligne est en service depuis fin 2019 et produit environ 5000 tonnes par an de granulés de plastiques 100% recyclés. Ces granulés sont destinés à alimenter les sociétés du Groupe pour leurs propres besoins dans le cadre de la fabrication des packagings de la marque Reborn. Cette intégration verticale confère au Groupe Reborn un avantage compétitif important dans les appels d'offres des clients Grands Comptes, qui progressivement intègrent des demandes en produits recyclés.

A horizon 2025, le Groupe s'est fixé comme objectif d'atteindre 80% de sa production de films à partir de granulés recyclés. Cette conversion de l'ensemble des produits en recyclés est devenu l'un des moteurs de la croissance du Groupe. En convertissant les

ÉQUIPE EXCELRISE



Arthur Lepage

Arthur Lepage Président, HEC Paris

Il a débuté sa carrière professionnelle sur les marchés financiers à Londres et à New York (Crédit Suisse, Paribas) pendant 8 ans. Arthur a ensuite repris et dirigé la société Clust.com fusionnée avec Topachat avant sa revente à France Telecom en 2003. En 2004, Arthur rejoint Noramptco, (holding d'investissement créée et animée par Jacques Lepage). L'équipe acquiert auprès des Laboratoires Fournier la société Plasto, rebaptisée Adhex. Arthur pilote le redressement de l'activité B2C en tant que Directeur Général jusqu'à la cession de l'entreprise en 2010. Il dirige ensuite les sociétés CeisaPackaging et Semo et crée le groupe REBORN. En 2015, Arthur Lepage crée ExcelRise Investissements dont il est le CEO.



Sébastien Wolff

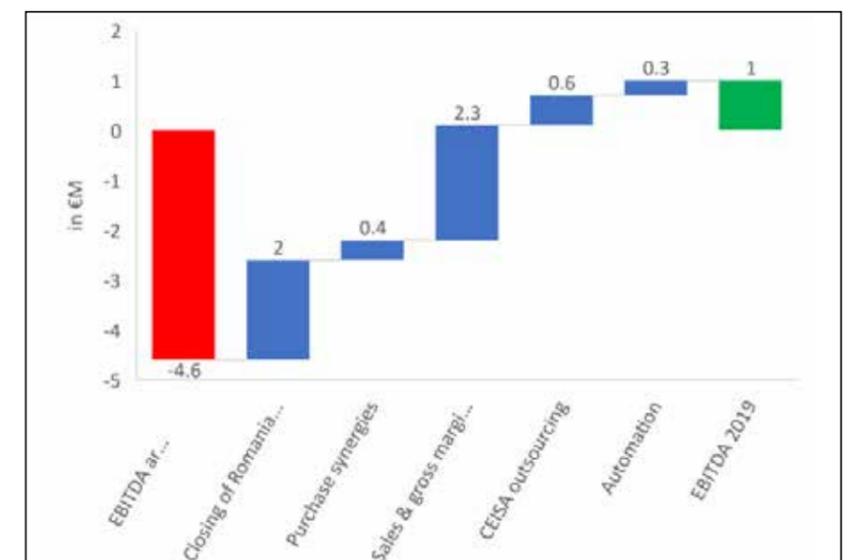
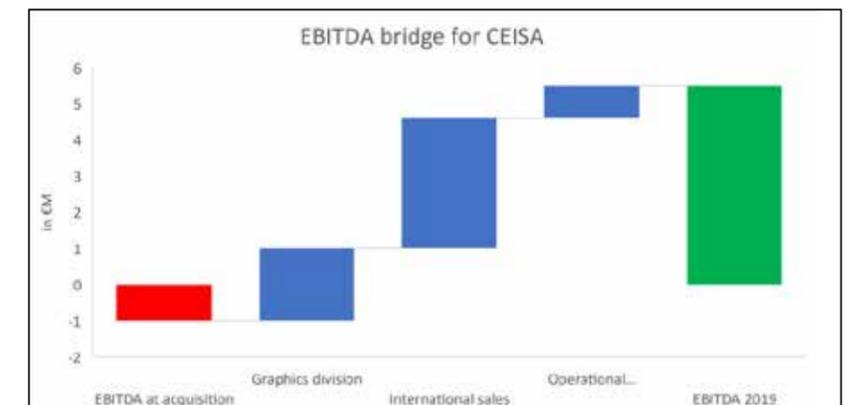
Sébastien Wolff Directeur Général, HEC Paris, London Business School

Il a débuté sa carrière dans le conseil en stratégie (Mars & Co), puis dans le capital investissement (3i) pendant 8 ans avant de devenir entrepreneur (e-commerce). En 2004, aux côtés d'Arthur Lepage, Sébastien intègre Noramptco (holding d'investissement créée et animée par Jacques Lepage) et devient Directeur Général en charge des finances, des Ressources Humaines et de la Supply Chain chez Plasto/Adhex. Il est ensuite directeur général des sociétés Ceisa et Semo. En 2017, il crée XL Recycling pour former le groupe REBORN. Il est associé d'ExcelRise Investissements.

déchets post-consommation en granules recyclés dans la fabrication des films, le groupe est entré de plein pied dans l'économie circulaire. Cette solution améliore l'impact environnemental du film en réduisant les émissions de CO² de 25% à 60%. Le groupe a été primé à deux reprises (2014-2015) par Coca-Cola comme meilleur fournisseur sur des critères de sustainability.

Après 5 ans, la plate-forme industrielle Reborn® est désormais un leader incontesté dans le recyclage de PE de haute qualité et propose à ses clients de boucler la boucle des matériaux, du recyclage des déchets à la fourniture d'emballages et de films plastiques industriels à haute teneur en matériaux recyclés (www.reborn-plastics.com).

Les perspectives de développement de cette activité sont importantes; la demande en granulés de plastiques recyclés est exponentielle. Le groupe s'apprête à investir plus de 20 m€ dans l'installation de nouvelles lignes de recyclage et entend ainsi se positionner comme l'un des leaders européens de l'économie circulaire. ■



Azulis, bien parti pour lever 250 M€ son 6e fonds

Résilience. C'est sans doute ce qui caractérise le mieux le fonds Azulis Capital, qui depuis vingt cinq ans a su traverser les crises tout en réalisant des multiples moyens supérieurs à 2,2 fois. Malgré la crise sanitaire, l'équipe emmenée par Pierre Jourdain démarre l'année 2021 avec le premier closing de Middle Market Fund 6 (MMF 6) à 200 M€, soit tout près de son objectif de 250 M€. "La dynamique de la levée de fonds est bonne et nous souhaitons la finaliser dans les prochains mois, précise Pierre Jourdain, président du directoire d'Azulis. Les investisseurs historiques d'Azulis institutionnels (le FEI, MACSF, Bpifrance, BNP Paribas Développement...), family offices et entrepreneurs, ont répondu largement présents, convaincus par un modèle bien rôlé et des secteurs judicieusement choisis qui ont su prouver leur résistance. Mais Azulis a su séduire déjà 30 % de nouveaux institutionnels. Ce qui dans la période actuelle



Pierre Jourdain

est assez remarquable. Sans surprise, l'équipe devrait parvenir à dépasser la taille de ses deux précédents millésimes – sachant que le hard cap a été fixé à 300 M€. Pour mémoire, les précédents fonds étaient bouclés à 215 M€ en 2017 et 225 M€, en 2010. Ce nouveau fonds sera déployé, comme les précédents, sur quatre secteurs clés : santé et services à la personne, agroalimentaire, nouvelle consommation et services aux entreprises. L'équipe investira investira en majoritaire ou minoritaire, avec

des tickets de 10 à 20 M€ dans des entreprises à fort potentiel, d'une valeur comprise entre 20 M€ et 120 M€. Mais comme beaucoup de fonds aujourd'hui, il pourra investir jusqu'à 50 M€ de fonds propres, avec l'appui de ses souscripteurs qui pourront co-investir à ses côtés. Partenaire des entreprises, Azulis propose d'actionner plusieurs leviers pour favoriser une croissance durable : build-up, internationalisation, transformation et amélioration de la gouvernance. En 2020, 12 build-up ont été concrétisés sur les participations et plusieurs projets sont en cours de réalisation en 2021. Azulis se distingue également par une démarche ESG structurée (Environnement, Social, Gouvernance), au cœur de la création de valeur : l'équipe accompagne ses participations selon une méthodologie éprouvée pour définir et mettre en œuvre une stratégie RSE ambitieuse et impactante. ■ *O.B.*

Hogan Lovells renforce son département M&A/Private Equity

Très actif sur le marché français au cours des cinq dernières années, Hogan Lovells entend encore accélérer en matière de Private Equity en France avec l'arrivée de deux nouveaux associés de poids : Matthieu Grollemund et Hélène Parent, sont arrivés début janvier au 17 avenue Matignon, accompagnés de cinq collaborateurs.



L'équipe s'est notamment illustrée dans de nombreux dossiers de place française et internationaux (BlaBlaCar, Doctolib, Ynsect, Ledger, Mirakl, ManoMano, Lydia), et les introductions en bourse (Criteo, AAA, Navya, FarFetch, Showroomprivé) et multiples OPA dans la santé dont récemment celle de Medtronic sur Medicea. Avec l'arrivée de cette jolie équipe, la pratique Corporate & Finance de Hogan Lovells à Paris consolide ainsi son posi-

tionnement de "powerhouse" sur le marché français et compte désormais 130 avocats dont 25 associés et 15 Counsel. La firme entend ainsi couvrir les grandes stratégies d'investissement des fonds internationaux (growth/tech, LBO et special situations) tout au long du cycle d'investissement dans les secteurs à forte valeur ajoutée et "Covid proof". Chez Hogan Lovells, on ne cache pas sa satisfaction : "Après l'ar-

rivée des équipes de Philippe Druon puis d'Arthur Dethomas, nous sommes ravis d'accueillir Hélène et Matthieu et leurs collaborateurs. A l'image globale du cabinet, notre équipe à Paris réaffirme son dynamisme et son ambition. Matthieu et son équipe vont apporter une expertise et une diversification de nos activités et de la base de clientèle. Le fit est parfait en termes de secteurs d'industrie (Tech et Life Sciences) avec ce que nous observons sur le marché aujourd'hui" se félicitent Xenia Legendre, Managing Partner et Stéphane Hutten, Head of Corporate & Finance de Hogan Lovells à Paris. Rappelons qu'avec près de 180 avocats à Paris dont 37 associés, le cabinet fait partie des dix premiers cabinets d'affaires à Paris et propose une offre multi service. ■ *O.B.*

LES INVESTISSEMENTS ÉLIGIBLES à l'apport cession face à la crise

Par **Jules Nicou**, associé fondateur de NG Finance Invest

Crise sanitaire ou pas, l'apport cession a le vent en poupe et vendre sa société en franchise fiscale grâce à ce mécanisme est plus que jamais d'actualité. Cette solution est de plus en plus en mise en avant par les conseils des chefs d'entreprises cédants tels que les avocats, experts comptables, notaires ou encore banquiers d'affaires.

L'APPORT CESSION : UNE OPTIMISATION FISCALE INTÉRESSANTE

La création d'une société holding à qui l'on transfère tout ou partie des titres de l'entreprise que l'on veut céder permet de bénéficier d'un report d'imposition.

En effet, tel que prévu à l'article 150-0 b Ter du CGI, le dispositif d'apport-cession permet aux actionnaires, ayant réalisé une cession de tout ou partie de leurs titres, de figer le montant de la plus-value imposable et de la reporter à une date ultérieure.

Ceux-ci peuvent alors bénéficier d'un report d'imposition de plus-value en réinvestissant dans un délai de deux ans au moins 60% du produit de la vente de ces actions dans une ou plusieurs sociétés éligibles.

UN CHANGEMENT DE PARADIGME

Le cédant qui souhaitait préserver au mieux les capitaux issus de la cession investissait traditionnellement dans des sociétés exploitants des actifs réels dont la valeur constitue une part importante du bilan de l'entreprise. Les réinvestissements dans des secteurs défensifs tels que les hôtels, EHPAD,

BIOGRAPHIE DE L'AUTEUR



Jules Nicou a rejoint le groupe NG Finance en tant qu'associé fondateur de NG Finance Invest, entité spécialisée dans la sélection d'investissements éligibles à l'article 150-0 B ter. A la tête de l'activité Invest, il accompagne les chefs d'entreprises face aux problématiques fiscales et patrimoniales rencontrées lors de la cession des titres de leur société. Jules Nicou justifie de plus de 10 années d'expérience professionnelle au sein de banques privées et de sociétés de gestion (conseil en allocation d'actifs non cotés, conseil juridique et fiscal).

campings étaient ainsi privilégiés. Ces thématiques ont été mises à mal par la crise sanitaire et ne suscitent plus l'intérêt des investisseurs sous report d'imposition que nous avons constaté ces dernières années.

La demande est toujours forte mais les thématiques "covid proof" telles que la santé, l'e-commerce et l'alimentaire prédominent dorénavant le marché du deal by deal.

Les clubs deals quant à eux, qui ont vocation à regrouper plusieurs investisseurs qui, isolés, n'auraient pas la capacité financière d'acquérir les actifs visés, voient les sous-jacents immobilier tirer leur épingle du jeu.

La pierre est toujours pour beaucoup une valeur refuge et les clubs deals marchands de biens enregistrent des niveaux de collecte record. Des rendements annoncés élevés et des durées de portage courtes expliquent

également ce fort appétit des investisseurs.

AU DELA DE LA CONJONCTURE, L'IMPORTANCE DE LA DIVERSIFICATION

Que ce soit en deal by deal en investissant au capital de petites et moyennes sociétés (TRI cible important et durée de portage longue), par le biais de clubs deals dans des opérations de marchands de bien et promotion immobilière (TRI cible moyen et durée courte) ou dans des restructurations d'activités touristiques liées à l'immobilier (hôtels, camping) ou la santé (EHPAD) (TRI et durée moyennes), la diversification doit rester le maître-mot de chaque investisseur. ■

M&A 2020-2021

À LA CROISÉE DES CHEMINS

EN 2020, PLUS DE PEUR QUE DE MAL pour le M&A

Malgré une grosse frayeur en début d'année, le marché des fusions-acquisitions a su rebondir au cours du second semestre 2020, pour au final n'enregistrer qu'une baisse de 6,6% dans le monde par rapport à 2019, selon le dernier rapport de MergerMarket. Un rebond qui doit beaucoup à des transactions XXL, au Private Equity et à la montée en puissance du secteur technologique. Toute une dynamique qui devrait continuer en 2021.

La fin de l'année 2020 a ses avantages. Le premier d'entre eux ? Pouvoir enfin regarder l'impact de la pandémie sur le marché de façon unifiée. Les statistiques dévoilées par Mergermarket dans son Global & Regional M&A Report 2020 peignent le tableau d'une année sans précédent - à commencer par la répartition de l'activité M&A dans le temps. Sans surprise, le début de l'année est d'une lenteur inhabituelle en comparaison des années précédentes. Après un lent mois de janvier, particulièrement en termes de valeur des transactions, l'activité

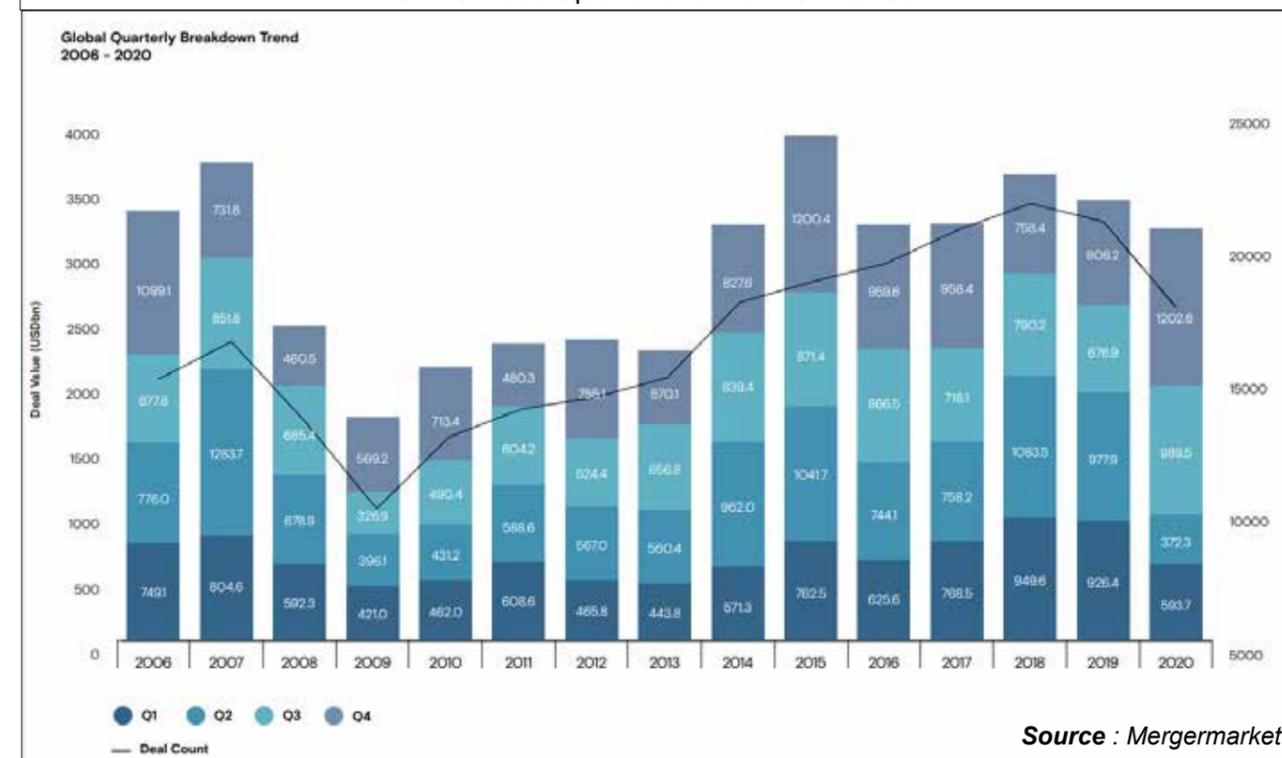
s'est légèrement redressée en février et mars... Avant de connaître un plongeon sans précédent sous le choc de la crise. Le nombre de transactions a continué à baisser jusqu'en avril, où le creux de la vague a été atteint. Résultat, le volume et la valeur des opérations sur l'ensemble du premier semestre ont atteint respectivement 17 545 opérations (-15,5% par rapport à 2019) et 971 milliards de dollars (-43%). Du jamais vu depuis 2010.

Un second semestre salvateur

De son côté, le marché M&A français a été bien plus résistant que

prévu. Porté par un rebondissement spectaculaire de l'activité dès le second semestre, 2020 a vu 74,5 milliards d'euros d'opérations enregistrées dans l'Hexagone selon Mergermarket, un nombre quasiment égal à celui de l'année 2019 (74,7 milliards d'euros), l'impact de la pandémie s'étant principalement traduit par la baisse du nombre d'opérations (-23,5 %). "Après un second trimestre très mou, le marché est revenu à un rythme proche de la période pre-covid au second semestre, et même en accélération depuis quelques mois", confirme Martin Naquet-Radiguet, Associé Transaction Services de PwC.

Evolution des opérations M&A le monde



Source : Mergermarket

Globalement, le second semestre a atteint un nombre sans précédent de transactions, enregistrant 2200 milliards de dollars d'activité, dont 1200 milliards au cours du seul quatrième trimestre 2020. Ce rebond a permis au M&A mondial de ne reculer que de 6,6% par rapport à l'année 2019, la valeur cumulée des acquisitions annoncées en 2020 s'établissant à 3163 milliards de dollars. "Au 1er semestre, les fonds s'occupaient de leurs participations pour les aider à imaginer l'avenir au cœur de cette crise inédite", note Cyril Stivala, associé TS chez Deloitte. "Le second semestre a lui vu le spectre du M&A s'enrichir : il y avait les typologies d'investissement traditionnelles, mais aussi une part de M&A opportuniste et de distress M&A qui sont venus alimenter le marché." Même son de cloche chez les autres acteurs du TS, qui remarquent tous une hausse des valorisations sur la période. "Nous avons vu une baisse du volume des transactions en 2020, notamment parce que les sujets sont plus gros, plus complexes", observe ainsi le patron du TS d'Alvarez & Marsal, Guillaume Martinez, remarquant également une augmentation des préemptions d'actifs équivalente aux années précédentes. "Globalement, les acteurs sont plus agressifs que d'habitude sur les beaux actifs, et notamment dans les segments qui sont sortis du lot avec la crise, tels que la technologie et la santé." Le nombre de megadeals dans le monde a ainsi augmenté de 22% en 2020, en faisant la meilleure année depuis 2015 et son record de 127 opérations. Une tendance peu surprenante pour Une tendance peu surprenante pour Rémy Boulesteix, à la tête des activités Deal Advisory de KPMG depuis 2021 : "L'attractivité des actifs s'est renforcée avec la crise. Si on met de côté les secteurs fragilisés comme l'aéronautique ou le tourisme, une dynamique très forte souffle dans le Private Equity depuis septembre 2020." Ajoutez à cette redéfinition des agendas stratégiques la montée en

puissance de la RSE, les dynamiques sectorielles propres et les mutations technologiques, et l'année 2021 semble déjà porteuse de promesses.

Tech et santé mènent le bal en 2020

Face aux tendances amplifiées par la pandémie, le secteur des technologies, médias et télécommunications (TMT) a augmenté de 56,8 % en valeur par rapport à l'année précédente, passant de 543,4 milliards de dollars à 851,8 milliards de dollars - soit plus d'un quart de l'activité mondiale globale ! Le seul secteur technologique a pesé pour 590 milliards de dollars, en augmentation de 47,3% par rapport à 2019. Le secteur a également été le plus prolifique en France avec 127 opérations, dépassant pour la première fois les secteurs des services aux entreprises (119 opérations) et de l'industrie et de la chimie (118 opérations) selon Mergermarket.

Le deuxième secteur le plus performant est celui de l'énergie, des mines et des services publics, qui a également connu une augmentation de 3,8 % en valeur, à 477,7 milliards de dollars. Si le secteur de l'industrie et de la chimie est le troisième secteur le plus performant de l'année 2020, la chute y est beaucoup plus rude : le secteur enregistre une baisse de 27% tant en valeur qu'en volume, s'établissant à 394,3 milliards de dollars sur un peu plus de 3000 opérations. "Les secteurs technologiques, notamment le SaaS et les éditeurs de software de façon générale, ont beaucoup porté le marché en 2020", juge Martin Naquet-Radiguet. "Je pense à des opérations comme Devoteam, le Groupe Open, Easyvista et bien d'autres. La santé a également été un moteur de transactions, notamment au cours du second semestre qui a vu des deals comme Elsan, Amplitude Surgical, Colisée, Biogroup, Inovie, ou encore C2S." Un constat partagé par Cyril Stivala, qui pointe également du doigt le retour des dossiers agroalimentaires. "Beaucoup de fonds regardent

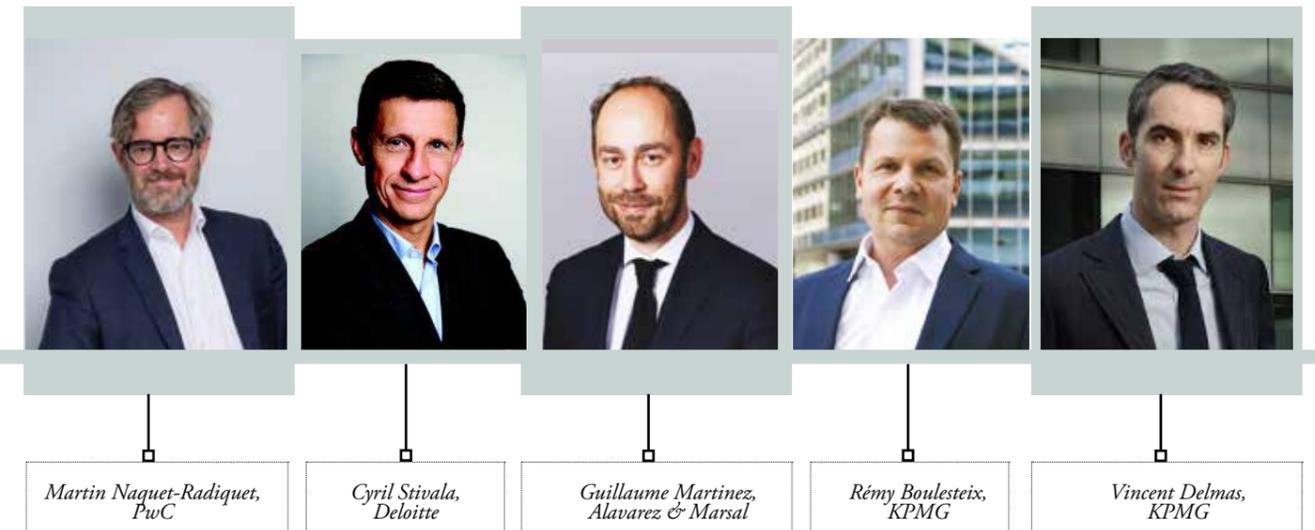
aujourd'hui ce secteur alors qu'ils ne l'auraient pas fait il y a quelques années."

2021 sur les chapeaux de roue

D'autres tendances devraient faire remonter la pente au marché M&A en 2021, comme le remarque Vincent Delmas, associé responsable du Transaction Services chez KPMG : "si l'activité se stabilise sur les marchés small et mid cap, des conditions idéales comme les taux bas ou l'abondance des liquidités, mais aussi les revues stratégiques des grands groupes encouragent cette traction sur le segment du large cap, en donnant naissance à des carve-out et à des cessions d'actifs non-core. La résilience d'un actif à la crise le valorise d'autant plus et contribue à ce dynamisme que je constate depuis plusieurs mois et qui s'intensifiera en 2021." Les corporates, eux, ont eu le temps de regarder et évaluer leurs activités et leur situation, de voir où ils étaient leaders et où ils voulaient se renforcer, tout en voyant que le monde du PE était intéressé pour racheter certains de leurs actifs... Ajoutez à cette redéfinition des agendas stratégiques la montée en puissance de la RSE, les dynamiques sectorielles propres et les mutations technologiques, et l'année 2021 semble déjà porteuse de promesses. L'avis est partagé. Pour Jonathan Gibbons, associé chez Alvarez & Marsal, "l'activité des corporate s'explique par leur besoin de transformation : la rapidité avec laquelle ils sortiront de la crise va déterminer la future segmentation des parts de marché. D'où l'enchaînement des fusions, acquisitions et cessions d'actifs de ces derniers mois. D'autant plus qu'il y a toujours beaucoup de liquidités sur le marché."

L'Europe sort de l'année la tête haute

Conformément à la tendance mondiale, les fusions et acquisitions



européennes ont connu une reprise spectaculaire au cours du second semestre 2020, après une chute du même acabit en début d'année. Au total, 847,2 milliards de dollars (+5,6%) ont été dépensés pour faire l'acquisition d'actifs européens en 2020 sur un total de 6658 transactions. Une hausse qui permet au Vieux Continent de développer également son statut dans le monde, sa part de la valeur des transactions mondiales augmentant à 26,8 % (+3,1 point).

L'Amérique du Nord, qui avait vu sa part de marché mondiale augmenter régulièrement au fil des ans, a elle subi un revers de taille : avec une chute de 22,6% de la valeur de ses transactions, la part du continent dans le marché M&A mondial a considérablement diminuée, passant de 50,5 % à 41,9 %, tout en restant la même en termes de nombre de transactions (33,3 %). La première partie de l'année a été particulièrement difficile pour les Etats-Unis : l'activité M&A du deuxième trimestre (895 opérations d'une valeur de 77,3 milliards de dollars) représente une diminution de 65 % en valeur par rapport au premier trimestre (1 588 opérations d'une valeur de 218 milliards).

En contraste avec le continent nord-américain, l'activité M&A de la zone Asie-Pacifique (hors Japon) a généré

725,7 milliards de dollars sur 3696 opérations en 2020, enregistrant une augmentation de 26,1 % en termes de valeur des opérations, et ce malgré une baisse de 6,7 % du nombre d'opérations sur la même période. L'activité a particulièrement fait un bond au troisième trimestre 2020 (252,5 milliards de dollars pour 933 transactions) - la deuxième valeur trimestrielle la plus importante jamais enregistrée sur le marché du M&A en Asie-Pacifique - et est restée soutenue au 4T20 (206,4 milliards de dollars pour 1138 transactions), les économies asiatiques ayant repris leur essor après avoir maîtrisé la pandémie de COVID-19 plus rapidement que le reste du monde.

Le Private Equity fait de la résistance

Soutenu par des niveaux historiques de dry powder, le Private Equity n'a pas souffert de la crise. Les sociétés de capital-investissement ont investi 608,7 milliards de dollars (contre 589 milliards en 2019, soit une hausse de 3,3%). Le milieu s'est également distingué au niveau des sorties qui s'établissent à 555,1 milliards de dollars (+5,3%). "Si les investisseurs sont assez détendus sur le niveau des liquidités", réagit un banquier, "la réalité est qu'aujourd'hui ils ont peu d'alternatives au Private Equity pour

investir - et qu'ils sont donc prêts à accepter des rendements moindres et des prix plus élevés. Je pense que cet environnement va devenir structurel." En termes de nombre d'opérations, les rachats d'entreprises par des fonds de capital-investissement ont chuté de 7,4 % - contre 18,8 % pour l'ensemble des fusions et acquisitions. L'EBITDA médian des rachats d'entreprises s'élève quant à lui à 12,1 fois, soit à peu près le même niveau qu'en 2019 - démentant les prédictions d'une chute des valorisations en raison de la crise. Une large part de ces opérations ont concerné le secteur technologique : 913 opérations menées par les gérants concernaient des actifs innovants liés à la technologie, pour une valeur totale de 158,6 milliards de dollars - un chiffre en augmentation de 34,7% par rapport à l'année 2019. Le secteur de la pharmacie, de la médecine et de la biotechnologie a également été à l'honneur avec 436 opérations d'une valeur de 70,6 milliards de dollars.

La progression du Private Equity est aussi notable en Europe avec 205 milliards de dollars investis dans 1415 opérations, soit la meilleure année du capital-investissement européen depuis 2007, pesant pour près d'un quart de la valeur totale du M&A européen. ■ *Bilal Chennoune*

- Les principaux deals M&A depuis 2018 -

Rang	Cible	Valorisation en M€	Acquéreur
1	Groupe XL	12 400	AXA
2	Bioverativ	9 500	Sanofi
3	AccorInvest	6 600	Public Investment Fund (PIF) et GIC, Colony NorthStar, CA Assurances, Amundi
4	Aéroport London-Gatwick	6 400	Vinci
5	Ablynx	3 900	Sanofi
6	SFR FTTH	3 600	Allianz CP, OMERS Infrastructure, AXA IM
7	Groupe Antelliq	3 250	Merck
8	Syntel	2 900	Atos
9	Belmond	2 820	LVMH
10	SFR TowerCo, Towers of Portugal	2 500	KKR, Morgan Stanley, Horizon Equity Partners

Source : Magazine des Affaires

Rang	Cible	Valorisation en M€	Acquéreur
1	Fiat Chrysler	34 000	PSA
2	Tiffany	14 700	LVMH
3	Anadarko Petroleum (actifs africains)	7 800	Total
4	Transportadora Asociada de Gas (TAG)	7 700	Engie, CDPQ
5	Medidata	5 100	Dassault Systèmes
6	Altran	5 000	Capgemini
7	Groupe Indigo	4 000	Mirova, MEAG, Crédit Agricole Assurances
8	Epsilon Data Management	3 800	Publicis Groupe
9	CACEIS	3 500	Santander
10	Sotheby's	3 300	BidFair USA (Patrick Drahi)

Source : Magazine des Affaires

Rang	Cible	Valorisation en M€	Acquéreur
1	Suez (OPA)	7900	Veolia
2	Ingenico	7800	Worldline
3	Universal Music Group (20%)	5800	Tencent
4	Bombardier	5700	Alstom
5	Cobra Construction (Espagne)	5200	Vinci
6	Borsa Italiana	4200	Euronext
7	Osisoft (U.S)	4200	SchneiderElectric
8	Play Communications (Pologne)	3400	Iliad
9	Suez (parts d'Engie)	3400	Veolia
10	Elsan	3300	KKR

Source : Magazine des Affaires

PALMARÈS

Fusions & Acquisitions

2018/2020

- ⇒ Avocats d'affaires
- ⇒ Conseils financiers
- ⇒ Fiscalistes
- ⇒ Transaction Services

Méthodologie

Classement M&A et LBO :

- ⇒ Opérations annoncées et closes ou simplement annoncées entre le 01/01/2018 et le 31/12/2020.
- ⇒ Opérations de M&A, Joint-Venture, LBO, MBO/MBI, Build Up ou Capital Développement.
- ⇒ Seuil minimal de prise de participation : 20%. Certaines opérations concernant des pourcentages inférieurs ont toutefois été prises en compte au vu de leur dimension stratégique
- ⇒ Opérations de distressed LBO ou M&A en cas de changement de contrôle, notamment par le biais d'une conversion de créances en capital.
- ⇒ Au moins une partie française à l'opération : cible, acheteur ou vendeur

Exclus :

- ⇒ Deals avortés ou candidats non retenus
 - ⇒ Opérations à dimension purement immobilière (ex : siège social, tour de bureaux)
 - ⇒ Les opérations annoncées à partir de 01/01/2018 et le 31/12/2020.
 - ⇒ Les conseils relevant du seul droit de la concurrence
- ⇒ Tous les montants exprimés en dollars ou livres sterling ont été convertis en euros. Chacun des classements "M&A" intègre les opérations de private equity (LBO et capital-développement). Les LBO sont donc assimilés à une branche du marché du M&A.

Classement Financement d'acquisition :

- ⇒ Ont été crédités à la fois les conseils des prêteurs et des emprunteurs en se basant sur le montant de la transaction ou à défaut, celui de la dette levée pour les besoins de l'opération.
- ⇒ Les seules opérations de refinancement n'ont pas été prises en compte

Classement Structuring fiscal :

- ⇒ Ont été exclues les interventions se limitant aux seules due diligence fiscales.

Classements M&A du Magazine des Affaires

Le Magazine des Affaires est heureux de vous présenter son classement 2021 des acteurs du Transactions Services. L'année 2020 et son lot d'événements inattendus a légèrement affecté les performances des acteurs de la place, sans pour autant changer les dynamiques déjà existantes. Mais, contrairement à l'année 2008, les perturbations liées à la pandémie qui a touché les quatre coins du monde n'ont pas fait trembler l'activité du marché M&A.

Commençant par les conseils financiers, l'année 2020 n'aura pas chamboulé les classements des banques d'affaires en volume. On retrouve sans surprise Rothschild & Co en tête avec plus d'une centaine de deals. Sur trois ans, Rothschild & Co reste également le lauréat de nos classements devant Lazard, le groupe Crédit Agricole ou encore BNP Paribas. A noter également la présence du spécialiste du small-cap, In Extenso, à la deuxième place de notre classement sur trois ans. Côté valeur, ce sont les banques américaines du Bulge Bracket qui ont trusté les premières places. Avec plus de 50 823 Mds€ de transactions conseillées réalise un bon millésime 2020 dans un contexte pourtant chahuté, Goldman Sachs est la grande gagnante. La banque d'affaires est intervenue sur les principaux deals d'envergure (Suez Veolia, Bombardier Alstom, Ingenico Worldline...). Elle devance Rothschild & Co et JP Morgan, qui totalisent respectivement 43 618 et 40 528 Mds€ de transactions conseillées. Sur trois ans, Morgan Stanley devance d'une courte tête Lazard et Goldman Sachs. On notera également l'activité soutenue de BNP Paribas et JP Morgan depuis 2018.

Les acteurs majeurs du Transactions Services en France ont enregistré entre 10% et 20% de baisse en nombre et valeur des opérations conseillées d'une année sur l'autre, certes. Mais l'activité est bien présente : tous les Big Four indiquent avoir eu un second semestre particulièrement fort à la faveur du rebond économique. Tous voient également cette dynamique se poursuivre au cours du 1er trimestre 2021 et des mois qui suivent sous l'influence des changements stratégiques des corporates et du besoin d'investir des fonds d'investissement. Tout comme en 2019, KPMG remporte la palme sur trois années consécutives dans les catégories Volume et Valeur, Mid Cap Volume et Large Cap Volume et Valeur. PwC conserve sa deuxième place sur le podium dans ces catégories, ainsi que sa place de numéro en Mid Cap Valeur et en LBO Volume et Valeur. Si l'on observe l'année 2020 uniquement, les deux groupes échangent leurs places en tête de Deloitte, de son côté, garde la médaille de bronze toutes catégories confondues, Eight Advisory se place également dans le peloton de tête, signe de la montée en puissance de l'équipe ces dernières années, notamment cette année grâce à sa participation sur des opérations comme Elsan, Santé Cie ou CEP Assurances. A noter qu'EY n'a pas souhaité figurer dans nos classements, mais reste dans les acteurs majeurs du marché en ayant cette année travaillé sur des opérations telles que Ceva Santé Animale, DRT, Finaxys ou encore CMA-Medina. ■ B.C.

Palmarès des conseils financiers M&A sur 3 ans

En Valeur

Notre classement des banques d'affaires a consacré la banque d'affaires Goldman Sachs, qui avec plus de 50,823 Md€ de transactions conseillées réalise un bon millésime 2020 dans un contexte pourtant chahuté. La banque d'affaires est intervenue sur les principaux deals d'envergure (Suez Veolia, Bombardier Alstom, Ingenico Worldline...). Elle devance Rothschild & Co et JP Morgan, qui totalisent respectivement 43 618 et 40 528 de transactions conseillées. Sur trois ans, Lazard devance d'une courte tête Morgan Stanley et Goldman Sachs. On notera également l'activité soutenue de BNP Paribas et JP Morgan depuis 2018.

Classement des conseils financiers M&A 2018-2020

Rang	Nom	Valeur M€ (2018)	Valeur M€ (2019)	Valeur M€ (2020)	Total sur 3 ans
1	Lazard Freres	41895	75563	44721	162 179
2	Morgan Stanley	34646	85198	34459	154 303
3	Goldman Sachs	26163	71000	50823	147 986
4	BNP Paribas CIB	51513	55102	35120	141 735
5	JP Morgan	52234	48263	40528	141 025
6	Citi	22110	80818	28624	131 552
7	Rothschild & Co	38311	34386	43618	116 315
8	Barclays	26434	42322	10006	78 762
9	HSBC	15717	21851	33036	70 604
10	CA (CACIB, Sodica CF...)	16861	19105	32675	68 641
11	Société Générale CIB	17123	11841	35231	64 195
12	Perella Weinberg	7804	40666	14682	63 152
13	Natixis Partners	25810	16662	16240	58 712
14	Deutsche Bank	7580	15533	24470	47 583
15	D'Angelin & Co	-	36119	3362	39 481
16	Zaoui & Co	-	34000	2126	36 126
17	Centerview Partners	-	18599	5423	24 022
18	UBS	4358	3036	11200	18 594
19	DC Advisory	7240	2774	7572	17 586
20	Sycomore CF	2250	6572	8635	17 457
21	Degroof Petercam IB	2518	1537	2615	6 670
22	Alantra	-	1346	4000	5 346

Source : Magazine des Affaires

Palmarès des conseils financiers M&A sur 3 ans

En Volume

L'année 2020 n'aura pas chamboulé les classements des banques d'affaires en volume. On retrouve sans surprise Rothschild & Co en tête avec plus d'une centaine de deals. Sur trois ans, Rothschild & Co reste également le lauréat de nos classements devant Lazard, le groupe Crédit Agricole ou encore BNP Paribas et. A noter également la présence du spécialiste du small-cap, In Extenso, à la deuxième place de notre classement sur trois ans.

Classement des conseils financiers M&A 2018-2020

Rang	Nom	Nb (2018)	Nb (2019)	Nb (2020)	Total sur 3 ans
1	Rothschild & Co	105	115	111	331
2	In Extenso	78	76	54	208
3	Lazard Freres	63	59	52	174
4	CA (CACIB, Sodica CF, Acticam, Carcie)	61	58	38	157
5	BNP Paribas CIB	47	55	34	136
6	Natixis Partners	48	48	33	129
7	Société Générale CIB	28	42	26	96
8	Cambon Partners	31	32	32	95
9	DC Advisory	34	25	25	84
10	Degroof Petercam I.B	30	31	16	77
11	PwC CF	21	27	25	73
12	Morgan Stanley	22	25	21	68
13	Goldman Sachs	18	20	28	66
14	JP Morgan	25	23	18	66
15	Edmond de Rothschild CF	14	25	25	64
16	Capitalmind	21	20	20	61
17	CWI CF	24	14	20	58
18	Invest Corporate Finance	27	19	11	57
19	Alantra	14	20	23	57
20	Linkers	23	17	14	54
21	Adviso Partners	17	21	15	53
22	Citi	14	21	12	47

Source : Magazine des Affaires

Palmarès des conseils financiers les plus actifs

En Private Equity de 2018 à 2020

Rang	Nom	Nb (2018)	Nb (2019)	Nb (2020)	Total sur 3 ans
1	Natixis Partners	25	32	33	90
2	Rothschild & Co	23	15	20	58
3	DC Advisory	21	14	9	44
4	Lazard	17	12	15	44
5	Cambon Partners	16	14	14	44
6	Edmond de Rothschild CF	8	14	7	29
7	BNP Paribas CIB	12	9	7	28
8	CWI CF	13	6	7	26
9	Adviso Partners	7	10	7	24
10	Alantra	4	12	4	20
11	Degroof Petercam IB	8	8	4	20
12	Sycomore CF	3	6	11	20
13	Invest Corporate Finance	6	8	5	19
14	SG CIB	4	6	5	15

Source : Magazine des Affaires

Palmarès des conseils financiers les plus actifs

Sur le Smid Cap de 2018 à 2020

Rang	Nom	Nb (2018)	Nb (2019)	Nb (2020)	Total sur 3 ans
1	In Extenso	78	76	54	208
2	Rothschild & Co	55	33	34	122
3	CA (CACIB, Sodica CF, Acticam...)	29	46	26	101
4	Cambon Partners	31	32	32	95
5	PwC CF	21	27	25	73
6	Degroof Petercam IB	24	31	12	67
7	Edmond de Rothschild CF	14	26	23	63
8	Capitalmind	21	20	16	57
9	CWI CF	14	23	20	57
10	Adviso Partners	17	21	15	53
11	Natixis Partners	19	22	12	53
12	Linkers	19	17	14	50
13	Invest Corporate Finance	27	11	10	48
14	DC Advisory	18	13	11	42
15	BNP Paribas CIB	15	11	12	38

Source : Magazine des Affaires

1 Natixis Partners

Natixis Partners est la filiale de Natixis dédiée au Conseil en Fusions-Acquisitions en France. La société bénéficie à la fois d'une complète indépendance dans l'exécution de ses missions et de la force de frappe d'une institution financière de premier plan.

Les associés de Natixis Partners ont créé la société en 2009 et travaillent ensemble depuis environ 20 ans. Animés d'un esprit entrepreneurial, ils s'investissent directement tout au long du processus de chaque opération.

L'équipe met au service de ses clients une expertise reconnue sur le marché des Fusions-Acquisitions sur toute typologie d'opérations et une expérience cumulée de plus de 500 transactions conseillées.

Natixis Partners conseille 40 à 50 opérations par an, dont environ 25 à 30 opérations LBO. 2020 n'a pas fait exception, l'équipe s'est illustrée sur 32 opérations, représentant plus de dix milliards de transactions conseillées.

Au cours des trois dernières années, elle a notamment conseillé les opérations suivantes : Kersia, Laborizon, CAPSA, Softway Medical, Marle, Evernex, Nuxe, Proxiserve, Circet, Echosens, JJA ou encore St Hubert.



Top 10 des opérations majeures conseillées par Natixis Partners

Entre 2018 et 2020

Cible	Acquéreur	Cédant
Kersia	IK Investment Partners	Ardian
Laborizon	Biogroup LCD	Fondateurs, Bpifrance
CAPSA	BAONENG	Groupe PSA
Softway Medical	Five Arrows Principal Investments	Naxicap Partners
Marle	Dentressangle	IK Investment Partners
Evernex	3i	The Carlyle Group
Nuxe	Sofina	Fondatrice
Proxiserve	Asterion Industrial Partners, Mirova	Latour Capital, Stéphane Caine, Managers
Circet	Advent International	Crédit Mutuel Equity, Omnes Capital, Fondateur, Managers
Echosens	Astorg, Furui Medical Science	Cathay Capital Private Equity
JJA	Towerbrook Capital Partners	Dirigeant / Actionnaire majoritaire
St Hubert	Fosun Group, Beijing Sanyuan Foods	Montagu Private Equity

Source : Magazine des Affaires

Palmarès Transactions Services sur 3 ans

En Volume de 2018 à 2020

Rang	Nom	Nb (2018)	Nb (2019)	Nb (2020)	Total
1	KPMG	286	324	266	876
2	PwC	215	211	154	580
3	Deloitte	177	185	128	490
4	Eight Advisory	107	136	101	344
5	EY	233	-	-	233
6	Grant Thornton	116	58	55	229
7	Mazars	41	115	70	226
8	Exelmans	46	77	52	175
9	Aca Nexia	61	66	48	175
10	BDO	12	34	68	114
11	BM&A	25	19	28	72
12	CP&A Groupe	16	26	22	64
13	Oderis	-	-	62	62
14	Alvarez & Marsal	-	-	30	30
15	NG Finance	5	11	11	27

Source : Magazine des Affaires

Palmarès Transactions Services sur 3 ans

En Valeur de 2018 à 2020

Rang	Nom	Valeur M€ (2018)	Valeur M€ (2019)	Valeur M€ (2020)	Total
1	KPMG	52289	106334	47510	206133
2	PwC	44630	72115	51479	168224
3	Deloitte	42347	43531	34181	120059
4	Eight Advisory	10740	19418	12143	42301
5	EY	33430	-	-	33430
6	Mazars	2484	5293	8166	15943
7	Alvarez & Marsal	-	-	11627	11627
8	Grant Thornton	5827	3149	2109	11085
9	Exelmans	1420	1296	1165	3881
10	Aca Nexia	1029	875	804	2708
11	Oderis	-	-	1691	1691
12	BM&A	720	68	804	1592
13	BDO	87	584	378	1049
14	NG Finance	85	285	289	659
15	CP&A Groupe	164	175	194	533

Source : Magazine des Affaires

1 KPMG

“Depuis plus de 20 ans, les équipes Transaction Services de KPMG accompagnent leurs clients de toute taille et secteur, grands groupes cotés ou non, fonds d’investissement, ETI et PME, dans leurs processus d’acquisition ou de cession. Depuis 3 ans, c’est près de 900 transactions accompagnées, qui permettent à KPMG de s’imposer comme le leader en volume et en valeur des métiers du Transaction Services ainsi que sur les segments Large Cap et Small Cap. Ces succès confirment la stratégie de développement mise en place ces dernières années : meilleure couverture du marché et des secteurs, expérience reconnue sur les transactions significatives ou complexes, prise en compte des enjeux ESG, développement d’une offre Deal Analytics adaptée au contexte des transactions, qui permettent d’accompagner nos clients sur leur prise de décisions stratégiques en anticipant leurs besoins aux différentes étapes de la transaction, de la phase amont des projets jusqu’au suivi post closing. Les 19 associés et près de 250 professionnels composant les équipes Transaction Services s’appuient sur la richesse du réseau KPMG en France et à l’international. En France, nos équipes Deal Advisory, Consulting et Tax & Legal rassemblent aujourd’hui plus de 2 000 professionnels et ont été encore renforcées en 2020 en Stratégie, Data, Opérations, Tax & Legal, Capital Markets Advisory, Cash Management et Economics, pour offrir aujourd’hui un accompagnement complet de services pour les transactions. Au cours de cette année inédite, les équipes Transaction Services ont renforcé leur proximité avec leurs clients sur leurs problématiques financières opérationnelles : décryptage de l’actualité en lien avec la crise sanitaire, suivi des mesures gouvernementales en France et à l’international, partage de points de vue, échanges sur les agendas des CFO, accompagnement des entrepreneurs sur tous les territoires. En 2021, Vincent Delmas prend la responsabilité des équipes Transaction Services. Il succède à Rémy Boulesteix animant l’équipe depuis 2015 et qui conduira désormais l’ensemble des activités Deal Advisory France à savoir : Transaction Services, Restructuring & Turnaround, Corporate Finance (M&A, évaluation et financements), Intégration & Séparation, Forensic (SPA, arbitrage et litiges), Capital Markets Advisory, Economics (économie de la concurrence et de la régulation) et Global Strategy Group (conseil en stratégie).”



Rémy Boulesteix



Vincent Delmas

Quelques opérations majeures conseillées par KPMG

Entre 2018 et 2020

Cible	Acquéreur	Cédant
Fusion PSA-FCA	Groupe PSA	Fiat Chrysler Automobiles (FCA)
XL Group	Groupe AXA	Bourse étrangère
SFAM	Ardian	Andera Partners
Zentiva	Advent international	Sanofi
B&B Hôtels	Goldman Sachs	PAI Partners
Activité Oncologie de Shire	Servier	Shire
Engie E&P International	Neptune Energy Group	Engie
Babilou Family	Antin Infrastructure Partners, TA Associates, Raise	SGCP, Cobepa
Portefeuille oncologie d'Agios Pharmaceuticals	Servier	Agios Pharmaceuticals
Groupe Colisée	EQT, Managers, CDPQ	IK Investment Partners
Portefeuille hydro de 1,5GW	Engie, Total	Energias de Portugal
Eir Group	NJJ Capital, Iliad	Anchorage Capital, Davidson Kempner, GIC Private

Source : Magazine des Affaires

Palmarès Transactions Services sur 3 ans

En Small cap volume de 2018 à 2020

Rang	Nom	Nb (2018)	Nb (2019)	Nb (2020)	Total
1	KPMG	172	203	143	518
2	PwC	98	90	77	265
3	Deloitte	100	94	55	249
4	Mazars	34	97	60	191
5	Grant Thornton	92	40	45	177
6	Aca Nexia	57	60	44	161
7	Exelmans	42	73	44	159
8	Eight Advisory	46	57	52	155
9	EY	132	-	-	132
10	BDO	12	32	66	110
11	BM&A	23	19	25	67
12	CP&A Groupe	16	26	22	64
13	Oderis	-	-	49	49
14	NG Finance	5	10	10	25
15	Advance Capital	-	-	21	21

Source : Magazine des Affaires

Palmarès Transactions Services sur 3 ans

En Small cap valeur de 2018 à 2020

Rang	Nom	Valeur M€ (2018)	Valeur M€ (2019)	Valeur M€ (2020)	Total
1	KPMG	1706	4023	1706	7435
2	PwC	2424	2611	1777	6812
3	Deloitte	1648	1547	490	3685
4	Grant Thornton	1988	49	459	2496
5	Exelmans	895	951	495	2341
6	EY	2036	-	-	2036
7	Mazars	706	847	372	1925
8	Eight Advisory	551	863	432	1846
9	Aca Nexia	679	359	301	1339
10	BM&A	520	68	126	714
11	BDO	87	311	278	676
12	CP&A Groupe	164	175	194	533
13	Oderis	-	-	419	419
14	NG Finance	85	105	139	329
15	Alvarez & Marsal	-	-	229	229

Source : Magazine des Affaires

KPMG

“Depuis plus de 20 ans, les équipes Transaction Services de KPMG accompagnent leurs clients de toute taille et secteur, grands groupes cotés ou non, fonds d’investissement, ETI et PME, dans leurs processus d’acquisition ou de cession. Depuis 3 ans, c’est près de 900 transactions accompagnées, qui permettent à KPMG de s’imposer comme le leader en volume et en valeur des métiers du Transaction Services ainsi que sur les segments Large Cap et Small Cap. Ces succès confirment la stratégie de développement mise en place ces dernières années : meilleure couverture du marché et des secteurs, expérience reconnue sur les transactions significatives ou complexes, prise en compte des enjeux ESG, développement d’une offre Deal Analytics adaptée au contexte des transactions, qui permettent d’accompagner nos clients sur leur prise de décisions stratégiques en anticipant leurs besoins aux différentes étapes de la transaction, de la phase amont des projets jusqu’au suivi post closing. Les 19 associés et près de 250 professionnels composant les équipes Transaction Services s’appuient sur la richesse du réseau KPMG en France et à l’international. En France, nos équipes Deal Advisory, Consulting et Tax & Legal rassemblent aujourd’hui plus de 2 000 professionnels et ont été encore renforcées en 2020 en Stratégie, Data, Opérations, Tax & Legal, Capital Markets Advisory, Cash Management et Economics, pour offrir aujourd’hui un accompagnement complet de services pour les transactions. Au cours de cette année inédite, les équipes Transaction Services ont renforcé leur proximité avec leurs clients sur leurs problématiques financières opérationnelles : décryptage de l’actualité en lien avec la crise sanitaire, suivi des mesures gouvernementales en France et à l’international, partage de points de vue, échanges sur les agendas des CFO, accompagnement des entrepreneurs sur tous les territoires. En 2021, Vincent Delmas prend la responsabilité des équipes Transaction Services. Il succède à Rémy Boulesteix animant l’équipe depuis 2015 et qui conduira désormais l’ensemble des activités Deal Advisory France à savoir : Transaction Services, Restructuring & Turnaround, Corporate Finance (M&A, évaluation et financements), Intégration & Séparation, Forensic (SPA, arbitrage et litiges), Capital Markets Advisory, Economics (économie de la concurrence et de la régulation) et Global Strategy Group (conseil en stratégie).”



Rémy Boulesteix



Vincent Delmas

Quelques opérations majeures conseillées par KPMG

Entre 2018 et 2020

Cible	Acquéreur	Cédant
Fusion PSA-FCA	Groupe PSA	Fiat Chrysler Automobiles (FCA)
XL Group	Groupe AXA	Bourse étrangère
SFAM	Ardian	Andera Partners
Zentiva	Advent international	Sanofi
B&B Hôtels	Goldman Sachs	PAI Partners
Activité Oncologie de Shire	Servier	Shire
Engie E&P International	Neptune Energy Group	Engie
Tours d'Altice en France	KKR	Altice / SFR
Babilou Family	Antin Infrastructure Partners, TA Associates, Raise	SGCP, Cobepa
Portefeuille oncologie d'Agios Pharmaceuticals	Servier	Agios Pharmaceuticals
Groupe Colisée	EQT, Managers, CDPQ	IK Investment Partners
Portefeuille hydro de 1,5GW	Engie, Total	Energias de Portugal

Source : Magazine des Affaires

Palmarès Transactions Services sur 3 ans

En Mid cap volume de 2018 à 2020

Rang	Nom	Nb (2018)	Nb (2019)	Nb (2020)	Total
1	KPMG	91	87	93	271
2	PwC	93	109	57	259
3	Deloitte	59	71	52	182
4	Eight Advisory	56	67	43	166
5	EY	77	-	-	77
6	Grant Thornton	23	17	10	50
7	Mazars	6	15	8	29
8	Alvarez & Marsal	-	-	16	16
9	Exelmans	4	4	7	15
10	Aca Nexia	4	6	4	14
11	Oderis	-	-	13	13
12	BM&A	2	-	2	4
13	BDO	-	2	2	4
14	NG Finance	-	1	1	2
15	Advance Capital	-	-	1	1

Source : Magazine des Affaires

Palmarès Transactions Services sur 3 ans

En Mid cap valeur de 2018 à 2020

Rang	Nom	Valeur M€ (2018)	Valeur M€ (2019)	Valeur M€ (2020)	Total
1	PwC	15193	16187	9287	40667
2	KPMG	12036	13227	13107	38370
3	Deloitte	10078	7876	5267	23221
4	Eight Advisory	5431	7174	5063	17668
5	EY	9468	-	-	9468
6	Grant Thornton	6325	1605	920	8850
7	Mazars	778	2199	1094	4071
8	Alvarez & Marsal	-	-	2598	2598
9	Exelmans	525	345	670	1540
10	Aca Nexia	350	516	533	1399
11	Oderis	-	-	1272	1272
12	BDO	-	273	100	373
13	NG Finance	-	180	150	330
14	BM&A	200	-	100	300
15	Advance Capital	-	-	70	70

Source : Magazine des Affaires

1 PwC

PwC Transaction Services est le leader en France en matière de due diligence financières. L'équipe est la plus expérimentée et la plus importante : elle comprend 240 personnes totalement dédiées, dont 22 associés et 80 directeurs et managers, et intervient depuis plus de 20 ans sur plusieurs centaines de transactions chaque année. PwC TS développe une approche sectorielle organisée autour d'associés et d'équipes disposant d'une expérience significative dans l'industrie concernée. PwC TS dispose aussi d'une équipe dédiée de 15 personnes spécialisée dans le Data Analytics pour les transactions. Cette approche unique nous permet d'apporter des perspectives innovantes dans le cadre de nos due diligence.



Erwan Colder

PwC TS a par ailleurs développé récemment une nouvelle offre dédiée au private equity mid-cap et aux ETI familiales. PwC TS travaille en symbiose avec les autres équipes spécialisées de PwC Deals, pour les carve-out, la préparation et le pilotage de plan de création de valeur, l'accompagnement à la cession d'activités, les due diligences stratégiques, ESG ou environnementales ou encore le traitement des problématiques comptables complexes liées aux transactions. PwC TS peut également s'appuyer sur le département M&A de PwC Société d'Avocats, qui regroupe une cinquantaine d'avocats fiscalistes et juristes spécialisés en transactions.

Quelques opérations majeures conseillées par PwC

Entre 2018 et 2020

Cible	Acquéreur	Cédant
AccorInvest	PIF, GIC, Crédit Agricole Assurances, Amundi et Colony NorthStar	AccorHotels
Medidata	Dassault Systèmes	Fondateur(s)
Indigo	Mirova, MR Infrastructure Investment GmbH	Ardian
Gatwick Airport	Vinci Airports	Global Infrastructure Partners
Universal Music Group	Tencent	Vivendi
Delachaux Group	CDPQ, Actionnaires familiaux	CVC Capital Partners
B&B Hotels	Goldman Sachs	PAI Partners
Holcim Philippines	San Miguel Corporation	Lafarge Holcim
IDEX	Antin Infrastructure Partners	Cube Infrastructure
Bombardier Transport	Alstom	Bombardier Transport
Elsan	KKR, CVC Capital Partners, Ardian, Tethys Invest	CVC Capital Partners, Tethys Invest
Galileo Global Education	CPP Investment Board, Tethys Invest, MontaguPE, Bpifrance Investissement	Providence Equity Partners
Colisée	EQT, Managers, CDPQ	IK Investment Partners

Source : Magazine des Affaires

Palmarès Transactions Services sur 3 ans

En Large cap volume

Classement Transaction Services Large cap 2018-2020

Rang	Nom	Nb (2018)	Nb (2019)	Nb (2020)	Total
1	KPMG	23	34	30	87
2	PwC	24	25	20	69
3	Deloitte	18	18	21	57
4	EY	21	-	-	21
5	Eight Advisory	5	9	6	20
6	Mazars	1	3	2	6
7	Alvarez & Marsal	-	-	3	3
8	Grant Thornton	1	1	1	3

Source : Magazine des Affaires

Palmarès Transactions Services sur 3 ans

En Large cap valeur

Classement Transaction Services Large cap 2018-2020

Rang	Nom	Valeur M€ (2018)	Valeur M€ (2019)	Valeur M€ (2020)	Total
1	KPMG	38547	89094	32706	160347
2	PwC	28398	53317	40415	122130
3	Deloitte	30620	34108	28424	93152
4	Eight Advisory	4250	11145	6650	22045
5	EY	21926	-	-	21926
6	Mazars	1000	2247	6735	9982
7	Alvarez & Marsal	-	-	8800	8800
8	Grant Thornton	540	1495	750	2785

Source : Magazine des Affaires

KPMG

“Depuis plus de 20 ans, les équipes Transaction Services de KPMG accompagnent leurs clients de toute taille et secteur, grands groupes cotés ou non, fonds d’investissement, ETI et PME, dans leurs processus d’acquisition ou de cession. Depuis 3 ans, c’est près de 900 transactions accompagnées, qui permettent à KPMG de s’imposer comme le leader en volume et en valeur des métiers du Transaction Services ainsi que sur les segments Large Cap et Small Cap. Ces succès confirment la stratégie de développement mise en place ces dernières années : meilleure couverture du marché et des secteurs, expérience reconnue sur les transactions significatives ou complexes, prise en compte des enjeux ESG, développement d’une offre Deal Analytics adaptée au contexte des transactions, qui permettent d’accompagner nos clients sur leur prise de décisions stratégiques en anticipant leurs besoins aux différentes étapes de la transaction, de la phase amont des projets jusqu’au suivi post closing. Les 19 associés et près de 250 professionnels composant les équipes Transaction Services s’appuient sur la richesse du réseau KPMG en France et à l’international. En France, nos équipes Deal Advisory, Consulting et Tax & Legal rassemblent aujourd’hui plus de 2 000 professionnels et ont été encore renforcées en 2020 en Stratégie, Data, Opérations, Tax & Legal, Capital Markets Advisory, Cash Management et Economics, pour offrir aujourd’hui un accompagnement complet de services pour les transactions. Au cours de cette année inédite, les équipes Transaction Services ont renforcé leur proximité avec leurs clients sur leurs problématiques financières opérationnelles : décryptage de l’actualité en lien avec la crise sanitaire, suivi des mesures gouvernementales en France et à l’international, partage de points de vue, échanges sur les agendas des CFO, accompagnement des entrepreneurs sur tous les territoires. En 2021, Vincent Delmas prend la responsabilité des équipes Transaction Services. Il succède à Rémy Boulesteix animant l’équipe depuis 2015 et qui conduira désormais l’ensemble des activités Deal Advisory France à savoir : Transaction Services, Restructuring & Turnaround, Corporate Finance (M&A, évaluation et financements), Intégration & Séparation, Forensic (SPA, arbitrage et litiges), Capital Markets Advisory, Economics (économie de la concurrence et de la régulation) et Global Strategy Group (conseil en stratégie).”



Rémy Boulesteix



Vincent Delmas

Quelques opérations majeures conseillées par KPMG

Entre 2018 et 2020

Cible	Acquéreur	Cédant
Fusion PSA-FCA	Groupe PSA	Fiat Chrysler Automobiles (FCA)
XL Group	Groupe AXA	Bourse étrangère
SFAM	Ardian	Andera Partners
Zentiva	Advent international	Sanofi
B&B Hôtels	Goldman Sachs	PAI Partners
Activité Oncologie de Shire	Servier	Shire
Engie E&P International	Neptune Energy Group	Engie
Tours d'Altice en France	KKR	Altice / SFR
Babilou Family	Antin Infrastructure Partners, TA Associates, Raise	SGCP, Cobepa
Portefeuille oncologie d'Agios Pharmaceuticals	Servier	Agios Pharmaceuticals
Groupe Colisée	EQT, Managers, CDPQ	IK Investment Partners
Portefeuille hydro de 1,5GW	Engie, Total	Energias de Portugal

Source : Magazine des Affaires

Palmarès Transactions Services LBO

En Volume de 2018 à 2020

Rang	Nom	Nb (2018)	Nb (2019)	Nb (2020)	Total
1	PwC	64	96	68	228
2	KPMG	89	48	88	225
3	Eight Advisory	54	52	57	163
4	Deloitte	33	36	24	93
5	Exelmans	17	33	33	83
6	EY	82	-	-	82
7	Grant Thornton	39	25	18	82
8	Aca Nexia	22	21	18	61
9	Oderis	-	-	44	44
10	Mazars	9	20	6	35
11	BM&A	17	8	9	34
12	Alvarez & Marsal	-	-	17	17
13	Advance Capital	-	-	14	14
14	NG Finance	-	7	3	10
15	CP&A Groupe	5	-	-	5

Source : Magazine des Affaires

Palmarès Transactions Services LBO

En Valeur de 2018 à 2020

Rang	Nom	Valeur M€ (2018)	Valeur M€ (2019)	Valeur M€ (2020)	Total
1	PwC	21337	27240	21321	69898
2	KPMG	20091	28704	21098	69893
3	Deloitte	11932	11684	10158	33774
4	Eight Advisory	5369	11829	10888	28086
5	EY	18760	-	-	18760
6	Grant Thornton	3532	308	484	4324
7	Alvarez & Marsal	-	-	3224	3224
8	Exelmans	840	874	1065	2779
9	Aca Nexia	604	508	464	1576
10	Oderis	-	-	1191	1191
11	BM&A	460	22	657	1139
12	Mazars	119	355	217	691
13	NG Finance	-	227	97	324
14	BDO	20	245	-	265
15	Advance Capital	-	-	201	201

Source : Magazine des Affaires

1 PwC

PwC Transaction Services est le leader en France en matière de due diligence financières. L'équipe est la plus expérimentée et la plus importante : elle comprend 240 personnes totalement dédiées, dont 22 associés et 80 directeurs et managers, et intervient depuis plus de 20 ans sur plusieurs centaines de transactions chaque année. PwC TS développe une approche sectorielle organisée autour d'associés et d'équipes disposant d'une expérience significative dans l'industrie concernée. PwC TS dispose aussi d'une équipe dédiée de 15 personnes spécialisée dans le Data Analytics pour les transactions. Cette approche unique nous permet d'apporter des perspectives innovantes dans le cadre de nos due diligence PwC TS a par ailleurs développé récemment une nouvelle offre dédiée au private equity mid-cap et aux ETI familiales.



Martin Naquet-Radiguet

PwC TS travaille en symbiose avec les autres équipes spécialisées de PwC Deals, pour les carve-out, la préparation et le pilotage de plan de création de valeur, l'accompagnement à la cession d'activités, les due diligences stratégiques, ESG ou environnementales ou encore le traitement des problématiques comptables complexes liées aux transactions. PwC TS peut également s'appuyer sur le département M&A de PwC Société d'Avocats, qui regroupe une cinquantaine d'avocats fiscalistes et juristes spécialisés en transactions.

Quelques opérations majeures conseillées par PwC

Entre 2018 et 2020

Cible	Acquéreur	Cédant
AccorInvest	PIF, GIC, Crédit Agricole Assurances, Amundi et Colony NorthStar	AccorHotels
Medidata	Dassault Systèmes	Fondateur(s)
Indigo	Mirova, MR Infrastructure Investment GmbH	Ardian
Gatwick Airport	Vinci Airports	Global Infrastructure Partners
Universal Music Group	Tencent	Vivendi
Delachaux Group	CDPQ, Actionnaires familiaux	CVC Capital Partners
B&B Hotels	Goldman Sachs	PAI Partners
Holcim Philippines	San Miguel Corporation	Lafarge Holcim
Ilex	Antin Infrastructure Partners	Cube Infrastructure
Bombardier Transport	Alstom	Bombardier Transport
Elsan	KKR, CVC Capital Partners, Ardian, Tethys Invest	CVC Capital Partners, Tethys Invest
Galileo Global Education	CPP Investment Board, Tethys Invest, MontaguPE, Bpifrance Investissement	Providence Equity Partners
Colisée	EQT, Managers, CDPQ	IK Investment Partners

Source : Magazine des Affaires

Palmarès des avocats M&A Corporate

En Valeur de 2018 à 2020

Classement des avocats M&A Corporate sur 3 ans

Rang	Nom	Valeur M€ (2018)	Valeur M€ (2019)	Valeur M€ (2020)	Total
1	Darrois Villey	22241	63398	26980	112 619
2	Bredin Prat	22513	48873	33900	105 286
3	Cleary Gottlieb	15389	32315	33005	80 709
4	Weil	13872	29459	24281	67 612
5	Linklaters	24770	15388	14350	54 508
6	Latham & Watkins	9426	17788	26923	54 137
7	Skadden Arps	13120	31800	6196	51 116
8	Freshfields	17072	12746	13563	43 381
9	BDGS Associés	11101	13135	11210	35 446
10	Clifford Chance	17403	12690	3772	33 865
11	Lacourte Raquin Tatar	11750	4122	12375	28 247
12	White & Case	3131	7640	15918	26 689
13	Davis Polk	12886	5468	7603	25 957
14	Baker & McKenzie	5617	16401	3001	25 019
15	August Debuzy	2750	20227	947	23 924
16	Mayer Brown	12255	5052	6227	23 534
17	De Pardieu Brocas Maffei	7419	3486	12125	23 030
18	Willkie Farr & Gallagher	4245	6789	8510	19 544
19	Hogan Lovells	5947	6172	7287	19 406
20	Paul Hastings	5380	8530	5253	19 163
21	Allen & Overy	8410	-	7196	15 606
22	Shearman & Sterling	5362	5996	680	12 038
23	Orrick RM	5705	-	5822	11 527
24	DLA Piper	3684	4843	1554	10 081
25	Lamartine Conseil	3351	3378	3195	9 924
26	Gide	-	-	9609	9 609
27	Jeantet	2573	867	3796	7 236
28	CMS Francis Lefebvre Avocats	3865	-	2499	6 364
29	Goodwin	-	-	4334	4 334
30	Dentons	4225	-	-	4 225

Source : Magazine des Affaires

1 Darrois Villey

Avec un fort soutien de ses fondateurs, l'équipe fusions & acquisitions de Darrois Villey Maillot Brochier est aujourd'hui menée par **Marcus Billam** et **Bertrand Cardi**, avec d'autres associés de talent comme Pierre Casanova, Ben Burman, Hugo Diener, Olivier Huyghues Despointes, Christophe Vinsonneau, Forrest Alogna, Jean-Baptiste de Martigny et Laurent Gautier. L'expertise unique du cabinet lui vaut d'être intervenu sur la plupart des opérations d'envergure depuis trois ans pour un total de 112 619 millions d'euros de transactions. L'équipe devance deux autres grands noms du M&A, Bredin Prat et Cleary Gottlieb.



Bertrand Cardi



Marcus Billam

2 Bredin Prat

Avec 180 avocats dont 15 Associés pour la seule pratique M&A, Bredin Prat fait partie des valeurs sûres du marché français du conseil en fusions-acquisitions. Sous l'impulsion de Didier Martin, **Sébastien Prat**, Olivier Assant, Patrick Dzielowski et **Benjamin Kanovitch**, le cabinet est intervenu sur 111 opérations de M&A stratégique et de rachats à effet de levier pour un total de plus de 105 286 millions d'euros de transactions.



Sébastien Prat



Benjamin Kanovitch

3 Cleary Gottlieb

Discret, le cabinet d'avocats compte 17 Associés pour une centaine d'avocats à Paris. Avec Bredin Prat et Darrois Villey, il fait une nouvelle fois partie du trio de tête de nos classements en fusions-acquisitions. L'équipe est intervenue sur 79 opérations de M&A stratégique et de rachats à effet de levier pour un total de plus de 80 milliards d'euros de transactions (Hors IPO ou ECM).



Pierre-Yves Chabert

Palmarès des avocats M&A Corporate

En Volume de 2018 à 2020

Classement des avocats M&A Corporate sur 3 ans

Rang	Nom	Nb (2018)	Nb (2019)	Nb (2020)	Total
1	Lamartine Conseil	140	131	112	383
2	Gide	53	64	98	215
3	Hogan Lovells	46	73	68	187
4	De Pardieu Brocas Maffei	24	55	57	136
5	Weil	37	41	43	121
6	Bredin Prat	46	38	27	111
7	Clifford Chance	42	42	20	104
8	Willkie Farr & Gallagher	40	29	32	101
9	Villechenon	28	43	24	95
10	Latham & Watkins	27	29	37	93
11	Bird & Bird	35	30	28	93
12	Jeantet	25	29	36	90
13	White & Case	26	25	34	85
14	Linklaters	27	39	19	85
16	Mayer Brown	41	25	18	84
15	Goodwin	30	28	26	84
17	Baker & McKenzie	19	34	29	82
18	Cleary Gottlieb	23	39	17	79
19	DLA Piper	26	30	22	78
20	Freshfields	24	27	24	75
21	Delsol Avocats	35	40	-	75
22	CMS Francis Lefebvre Avocats	44	7	22	73
23	August Debouzy	16	33	24	73
24	Allen & Overy	25	13	33	71
25	Lacourte Raquin Tatar	24	9	34	67
26	Orrick RM	22	15	26	63
27	Paul Hastings	29	15	18	62
28	Darros Villey	22	15	21	58
29	BDGS Associés	12	21	15	48
30	Shearman & Sterling	16	16	8	40

Source : Magazine des Affaires

1 Lamartine Conseil

Lamartine Conseil s'est structuré depuis plus de 15 ans, afin d'apporter une réponse adaptée à chacune des étapes de la transmission des PME et ETI (structuration juridique et fiscale de l'opération, audits et VDD, négociation, etc.) et a significativement accru ses zones d'expertise avec l'apport des équipes de l'ex-cabinet Axten, à la fois en "restructuring", financement, contentieux "haut de bilan", contentieux fiscal, fiscalité patrimoniale et droit de la concurrence et de la distribution, au travers de ses bureaux de Paris, Lyon, Aix-Marseille et Bordeaux.

Conseil régulier de fonds d'investissement de premier plan comme Naxicap Partners, Initiative & Finance, Turenne, Capital Export ou encore iXO Private Equity, Lamartine Conseil a notamment conseillé en 2020 les opérations suivantes :

En M&A : Kodan/C'PRO, Korian/Groupe 5 Santé, Index Education/Docaposte, Bioclinic/Biomega, Centre Catalan d'oncologie de Perpignan/Medeuropa (Telemos Capital), Euralis/Caussade...

Avec l'ambition de renforcer sa practice dans le MidCap et le M&A transfrontalier, ainsi que dans "le Nano Cap", et de consolider une forte expérience acquise dans certains secteurs tels que la santé, l'informatique et l'édition de logiciels, l'immobilier et le BTP, l'équipe de Lamartine Conseil est désormais composée d'une centaine de consultants, dont 21 associés.



2 Gide

Avec plus de 130 avocats, dont 30 associés, présents dans 12 bureaux à travers le monde, l'équipe Fusions-Acquisitions de Gide accompagne des clients français et internationaux dans leurs transactions les plus complexes. La pratique M&A du cabinet couvre l'ensemble des secteurs d'activité et tous les types d'opérations : acquisitions/cessions de sociétés cotées ou non cotées, joint-ventures, droit boursier, private equity et droit des sociétés. Depuis trois ans, Gide est intervenu sur plus de cent cinquante opérations de fusions acquisitions et s'est notamment distingué en conseillant la prise de contrôle de Coty Professional Beauty par KKR, Veolia lors de l'acquisition de 29,9% du capital de Suez auprès d'Engie, Groupe Bruxelles Lambert dans le cadre de l'acquisition de la société Webhelp ou encore le Groupe CEP dans le cadre de l'acquisition d'une participation majoritaire par Bridgepoint.



Olivier Diaz



Axelle Toulemonde

3 Hogan Lovells

L'équipe M&A d'Hogan Lovells compte une vingtaine d'avocats dont 4 associés à Paris. Pluridisciplinaire, elle intervient aussi bien aux côtés des fonds que des PME/ETI, sociétés cotées et grands groupes. Le cabinet renouvelle une très bonne année en 2020 avec plus de 70 opérations traitées. Au total, l'équipe est intervenue sur 190 opérations de 2018 à 2020. Elle a notamment été conseil d'Aéroports de Paris sur l'acquisition d'Euro Ethnic Foods (rayon épicerie de Grand Frais) par PAI Partners, de Flixbus dans le cadre de l'acquisition d'Eurolines auprès du groupe Transdev et de BNP Paribas dans le cadre du financement de l'acquisition d'Altran Technologies par Capgemini.



Sébastien Gros



J-Marc Franceschi



Xavier Doumen



Stéphane Hutten

Palmarès Juridique Smid Cap

En Valeur de 2018 à 2020

Rang	Nom	Valeur M€ (2018)	Valeur M€ (2019)	Valeur M€ (2020)	Total
1	Lamartine Conseil	3351	3353	3195	9 899
2	Gide	1018	1164	2174	4 356
3	Mayer Brown	1923	1585	541	4 049
4	De Pardieu Brocas Maffei	1080	1320	1420	3 820
5	DLA Piper	1482	946	397	2 825
6	Hogan Lovells	637	1170	912	2 719
7	Goodwin	457	1231	771	2 459
8	Weil	877	966	573	2 416
9	Villechenon	570	674	583	1 827
10	August Debouzy	550	527	568	1 645
11	Bird & Bird	659	356	445	1 460
12	Jeantet	443	400	496	1 339

Source : Magazine des Affaires

Palmarès Juridique Smid Cap

En Volume de 2018 à 2020

Rang	Nom	Nb (2018)	Nb (2019)	Nb (2020)	Total
1	Lamartine Conseil	140	131	112	383
2	Gide	51	49	82	182
3	Hogan Lovells	22	27	60	109
4	De Pardieu Brocas Maffei	32	34	36	102
5	Bird & Bird	35	27	22	84
6	DLA Piper	37	27	19	83
7	Jeantet	23	25	33	81
8	Delsol Avocats	35	40	-	75
9	Villechenon	17	23	23	63
10	CMS Francis Lefebvre	11	34	15	60
11	Mayer Brown	27	16	7	50
12	Weil	14	13	14	41

Source : Magazine des Affaires

1 Lamartine Conseil



Lamartine Conseil s'est structuré depuis plus de 15 ans, afin d'apporter une réponse adaptée à chacune des étapes de la transmission des PME et ETI (structuration juridique et fiscale de l'opération, audits et VDD, négociation, etc.) et a significativement accru ses zones d'expertise avec l'apport des équipes de l'ex-cabinet Axten, à la fois en "restructuring", financement, contentieux "haut de bilan", contentieux fiscal, fiscalité patrimoniale et droit de la concurrence et de la distribution, au travers de ses bureaux de Paris, Lyon, Aix-Marseille et Bordeaux.

Conseil régulier de fonds d'investissement de premier plan comme Naxicap Partners, Initiative & Finance, Turenne, Capital Export ou encore iXO Private Equity, Lamartine Conseil a notamment conseillé en 2020 les opérations suivantes :

En M&A : Kodan/C'PRO, Korian/Groupe 5 Santé, Index Education/Docaposte, Bioclinic/Biomega, Centre Catalan d'oncologie de Perpignan/Medeuropa (Telemos Capital), Euralis/Caussade...

Avec l'ambition de renforcer sa pratique dans le MidCap et le M&A transfrontalier, ainsi que dans "le Nano Cap", et de consolider une forte expérience acquise dans certains secteurs tels que la santé, l'informatique et l'édition de logiciels, l'immobilier et le BTP, l'équipe de Lamartine Conseil est désormais composée d'une centaine de consultants, dont 21 associés.

Palmarès des conseils en LBO

En valeur de 2018 à 2020

Rang	Nom	Valeur M€ (2018)	Valeur M€ (2019)	Valeur M€ (2020)	Total
1	Latham & Watkins	8035	10261	14874	33 170
2	Weil	8557	8910	11275	28 742
3	Mayer Brown	6073	6102	5599	17 774
4	Clifford Chance	9104	7900	399	17 403
5	Linklaters	2715	11087	2224	16 026
6	Paul Hastings	5615	4150	5123	14 888
7	Willkie Farr & Gallagher	3995	3180	6750	13 925
8	Freshfields	6029	3691	3950	13 670
9	Allen & Overy	7420	-	4254	11 674
10	Goodwin	4903	1568	3991	10 462
11	White & Case	2020	2930	5425	10 375
12	DLA Piper	3684	1715	2593	7 992

Source : Magazine des Affaires

Palmarès des conseils en LBO

En volume de 2018 à 2020

Rang	Nom	Nb (2018)	Nb (2019)	Nb (2020)	Total
1	Lamartine Conseil	67	70	61	198
2	Mayer Brown	34	21	11	66
3	De Pardieu Brocas Maffei	23	20	19	62
4	Paul Hastings	18	24	16	58
5	DLA Piper	26	14	17	57
6	Weil	24	22	10	56
7	Goodwin	24	13	16	53
8	Willkie Farr & Gallagher	19	17	16	52
9	Hogan Lovells	12	14	26	52
10	Latham & Watkins	18	14	13	45
11	Mc Dermott	13	13	18	44
12	Villechenon	11	23	10	44

Source : Magazine des Affaires

1 Latham & Watkins

Avec plus de 120 avocats dont 29 associés, en grande majorité dédié aux pratiques M&A et Private Equity, le bureau parisien de Latham & Watkins (2200 avocats répartis dans plus de 30 bureaux à travers le monde) est une équipe incontournable dans le marché français des fusions-acquisitions, et notamment en LBO. Le cabinet s'est imposé au fil des années dans le paysage en accompagnant ses clients sur les transactions et les contentieux les plus complexes, en conseillant notamment en 2020 :

- la vente de Kersia par Ardian
- l'acquisition de Babilou par Antin Infrastructure Partners
- l'acquisition majoritaire du groupe Elsan menée par KKR
- le rachat de Ceva Santé Animale par Temasek et PSP Investment



Thomas Forschbach

1 Lamartine Conseil

LAMARTINE CONSEIL s'est structuré depuis plus de 15 ans, afin d'apporter une réponse adaptée à chacune des étapes de la transmission des PME et ETI (structuration juridique et fiscale de l'opération, audits et VDD, négociation, etc.) et a significativement accru ses zones d'expertise avec l'apport des équipes de l'ex-cabinet Axten, à la fois en "restructuring", financement, contentieux "haut de bilan", contentieux fiscal, fiscalité patrimoniale et droit de la concurrence et de la distribution, au travers de ses bureaux de Paris, Lyon, Aix-Marseille et Bordeaux.

Conseil régulier de fonds d'investissement de premier plan comme Naxicap Partners, Initiative & Finance, Turenne, Capital Export ou encore iXO Private Equity, Lamartine Conseil a notamment conseillé en 2020 les opérations suivantes :

En Private Equity : Polyplus Transfection, Jott, CD Sud, Cofigeo, Marcel et Fils, SYST'AM, Exsto, Piriou...

Avec l'ambition de renforcer sa practice dans le MidCap et le M&A transfrontalier, ainsi que dans "le Nano Cap", et de consolider une forte expérience acquise dans certains secteurs tels que la santé, l'informatique et l'édition de logiciels, l'immobilier et le BTP, l'équipe de Lamartine Conseil est désormais composée d'une centaine de consultants, dont 21 associés.



Palmarès Financement d'acquisition en LBO

En Valeur 2020

Rang	Nom	Valeur M€ (2020)
1	Willkie Farr & Gallagher	4250
2	Latham & Watkins	3044
3	Mayer Brown	1914
4	Goodwin	1826
5	White & Case	1665
6	Gide	1620
7	De Pardieu Brocas	1588
8	Hogan Lovells	1170
9	DLA Piper	1140
10	Paul Hastings	1055

Source : Magazine des Affaires

Palmarès Financement d'acquisition en LBO

En VOLUME 2020

Rang	Nom	Volume (2020)
1	Mayer Brown	22
1	Willkie Farr & Gallagher	22
3	De Pardieu Brocas	15
4	Latham & Watkins	13
5	Hogan Lovells	12
6	DLA Piper	12
7	Goodwin	11
8	Paul Hastings	10
9	Gide	10
10	White & Case	5

Source : Magazine des Affaires

1 Willkie Farr & Gallagher

Emmenée par **Paul Lombard**, associé du département Corporate & Financial Services et chairman du groupe Finance en Europe, l'équipe parisienne d'acquisition et de financement d'entreprise compte trois associés avec **Thomas Binet** et **Igor Kukhta**. Elle se concentre principalement sur le financement d'acquisition par effet de levier et possède une expérience particulière dans l'intégration dans la structure du capital de technologies de financement innovantes (telles que les financements PIK et Unitranche). Ses autres domaines de prédilection sont la restructuration de la dette et le marché des prêts syndiqués.

L'équipe dispose donc d'une expertise pluridisciplinaire en financements d'acquisitions bancaires et obligataires, en financements syndiqués et en placements privés, en Equity Bridge, ainsi qu'en restructuration de dettes en étroite coopération avec le département restructuring. Pour mémoire, en 2020 l'équipe a conseillé Ardian dans le cadre du financement de sa prise de participation majoritaire au capital de Cérélia, PAI Partners dans le cadre du financement de sa prise de participation majoritaire dans le capital d'Amplitude Surgical, ou encore Eurazeo PME dans le cadre du financement d'acquisition d'Utac Ceram.



Paul Lombard



Thomas Binet



Igor Kukhta

1 Mayer Brown

L'équipe financement de Mayer Brown, composé de 6 associés et 8 collaborateurs est montée en puissance au cours des cinq dernières années. **Patrick Teboul** et **Maud Bischoff**, en charge plus spécifiquement des financements LBO, n'ont pas chômé en 2020 puisqu'ils sont intervenus sur 22 opérations de financements leveragés, et une centaine depuis cinq ans. Ce qui en fait l'équipe la plus active du marché français en 2020 mais également sur cinq ans. Sur cette période, elle s'est notamment illustrée sur les financements des acquisitions de Sabena Technics pour le compte des fonds Sagard, BPIFrance et Tower Brooks, d'Emera pour le compte des fonds Ardian et Naxicap, d'Acolad pour le compte des fonds Qualium, Climater pour le compte de Sagard, Crouzet pour le compte de LBO France ou encore Sogal pour le compte d'ICG. En 2020, elle a conseillé Sagard sur les financements d'acquisition de Groupe Climater ou encore Naxicap sur Eureka Education, Icademie et Utilitas.



Patrick Teboul



Maud Bischoff

Palmarès Structuring fiscal en LBO

En Valeur 2020

Rang	Nom	Valeur M€ (2020)
1	Weil Gotshal & Manges	12783
2	Latham & Watkins	11774
3	PwC Société d'Avocats	10499
4	Bredin Prat	10415
5	Mayer Brown	7785
6	EY Société d'avocats	3670
7	Arsene	3105
8	Paul Hastings	2672
9	De Pardieu Brocas	2670
10	Hogan Lovells	2660
11	KPMG Avocats	1350

Source : Magazine des Affaires

Palmarès Structuring fiscal en LBO

En Volume 2020

Rang	Nom	Volume (2020)
1	Mayer Brown	21
2	Weil Gotshal & Manges	20
3	De Pardieu Brocas	18
4	Arsene	17
5	Hogan Lovells	14
6	EY Société d'avocats	13
7	PwC Société d'Avocats	12
8	Latham & Watkins	11
9	Paul Hastings	11
10	KPMG Avocats	6
11	Bredin Prat	5

Source : Magazine des Affaires

1 Weil Gotshal & Manges

L'équipe fiscale de Weil Gotshal & Manges a Paris, menée par Edouard de Lamy, intervient sur l'ensemble des domaines de la fiscalité des sociétés, des transactions et des personnes, aux cotes de grands groupes industriels et de services, d'investisseurs financiers ou de dirigeants d'entreprise.

Ses champs d'intervention privilégiés incluent notamment la structuration des transactions nationales et internationales, mais aussi la fiscalité des opérations de restructuration d'entreprises en difficultés ou encore le contentieux fiscal.

Depuis trois ans, elle s'est illustrée auprès de Corporate comme Fives, Ceva, Paprec, Casino et Pernod Ricard ou encore de fonds de Private Equity comme Ardian, Montagu, 3i, HLD, Eurazeo, Parquest et Infravia.



Edouard de Lamy

1 Mayer Brown

L'équipe fiscale de Mayer Brown a Paris, menée par Laurent Borey, est composée de quatre autres associés : Benjamin Homo, Olivier Parawan, Christopher Laloz et Elodie Deschamps qui interviennent sur l'ensemble des domaines de la fiscalité des sociétés, des transactions et des personnes, aux cotes de grands groupes industriels et de services, d'investisseurs financiers ou de dirigeants d'entreprise. Ses champs d'intervention privilégiés incluent notamment la structuration des transactions nationales et internationales, le contentieux fiscal et le conseil stratégique en matière de prix de transfert. Depuis quatre ans, elle s'est illustrée auprès de Corporate comme Altice lors de cession de Tours ou encore de fonds de Private Equity comme LBO France lors de l'acquisition de Crouzet ou encore lors la reprise d'April par CVC, l'acquisition de Sotheby's par Patrick Drahi, la cession du groupe Webhelp à GBL et les fondateurs du groupe. Plus récemment, l'équipe a été conseil de Sagard dans la cadre de la cession de sa participation dans Ceva Santé Animale et de son réinvestissement ou encore SERB et de son actionnaire majoritaire (Charterhouse Capital Partners) dans le cadre de la structuration de l'acquisition du groupe BTG International Healthcare et le refinancement de la dette bancaire existante.



Laurent Borey

LE MÉRITE D'ADVISO PARTNERS

n'attend pas le nombre des années

En à peine six ans, la discrète boutique Adviso Partners s'est faite une place dans le paysage du M&A français. Elle nourrit de fortes ambitions, portée par son positionnement résolument généraliste et ses multiples implantations régionales.

Si elle commence juste à parler, la jeune banque d'affaires Adviso Partners a marché très tôt. Il faut dire que son père, Bertrand Thimonier, avait ses entrées après plus d'une dizaine d'années passées chez Sodica, la boutique M&A small et mid cap du groupe Crédit Agricole. C'est avec le même positionnement, mais sous l'ombrelle d'une banque concurrente Banque Populaire, et celle du cabinet d'avocats en droit des affaires Fidal – les parrains et marraines d'Adviso Partners, en quelque sorte – qu'il s'est lancé dans l'aventure entrepreneuriale en janvier 2015. "Lorsque je sors de la salle du closing Adviso Partners, je suis tout seul", se souvient le fondateur, avec ses faux airs de Karl Zéro, période Canal+. Même look, même franc-parler aussi. "Il fallait vraiment croire en l'idée" poursuit-il. "Pendant six ans et discrètement, j'ai construit et structuré l'entreprise avec pour objectif d'apporter le meilleur conseil au client, c'est-à-dire en jouant "ma vie" sur chacun des deals." Pas avare de métaphores, le fondateur et dirigeant veut voir sa progéniture jouer dans la cour des grands. Une croissance de 50% par an, 15 millions d'euros de chiffres d'affaires l'an dernier, montre qu'elle apprend vite. "Nous commençons un peu à faire parler de nous mais notre réputation nous précède, celle de faire des opérations primaires plutôt en régions, celle de parfaitement conseiller nos clients aussi, avec une récurrence forte puisque la plupart d'entre eux reviennent après leur premier mandat

donné à Adviso Partners", explique Bertrand Thimonier.

A bonne école

Adviso Partners est active sur le segment smid cap, avec des affaires valorisées entre 20 et 150 millions d'euros et un cœur de cible aux alentours de 60 millions d'euros. La banque d'affaires a bouclé une centaine d'opérations depuis sa création, en majorité à la vente, en primaire, avec un profil plutôt orienté sur les PME détenues par une famille ou un dirigeant. Les deux réseaux partenaires – BPCE et Fidal – apportent environ un tiers des opérations, de toute la France. Côté acheteurs, Adviso Partners fait affaire pour moitié avec des fonds de private equity, pour l'autre avec des industriels. Elle compte quatre implantations en plus du siège parisien du 38 avenue Hoche, dans le huitième arrondissement : Lille, Lyon, Bordeaux et Nantes. Près d'une quarantaine de professionnels y travaillent, un nombre amené à augmenter dans les prochains mois. Très attentif au recrutement, Bertrand Thimonier attribue "la réussite d'Adviso Partners à ses talents, les meilleurs dans leur spécialité, que je suis allé chercher et que je fais jouer ensemble. L'alchimie fonctionne bien et tout le monde a plaisir à travailler et délivrer ensemble". A la fois coach et sélectionneur, il fait son marché dans les meilleures écoles de la Place : Marc Lebrun vient d'Edmond de Rothschild Corporate Finance, Romain Massiah de Clearwater International, Louis

Vercken de DC Advisory, Antoine Tanguy de PwC... Si Fidal et BPCE sont actionnaires de la boutique, la majorité de la structure est détenue par les managers. "Nous avons une culture d'entreprise forte chez Adviso Partners", reprend le fondateur. "Les nouveaux membres de l'équipe adhèrent à un projet. Adviso Partners est une maison, pas un repère de banquiers qui font des deals. Notre marque de fabrique est d'être pragmatiques, engagés, exigeants, éthiques mais aussi sympathiques. Sérieux sans se prendre au sérieux."

"Chirurgien, pas masseur"

Malgré sa taille encore modeste, la boutique tient à son positionnement de généraliste, "ce qui ne nous interdit pas d'être hyper compétents dans nos verticales sectorielles", précise le dirigeant. Et protège la structure du conflit d'intérêt en l'écartant de toute dépendance de tel ou tel acheteur désigné dans un secteur donné. "Mon métier c'est d'être chirurgien, pas masseur", s'amuse Bertrand Thimonier. "Nous avons rapidement une vision de l'opération et amenons les contreparties à cet objectif. C'est notre volumétrie et notre positionnement stratégique qui fait que je n'ai aucun problème à lâcher les coups". Cette approche ouverte permet à Adviso Partners de mener en 2020 à la fois la cession de la filiale de promotion immobilière du groupe Rabot Dutilleul, Nacarat, à Procvivis Nord, mais aussi le MBO du coursier



Bertrand Thimonier, au centre, entouré de l'équipe senior Adviso partners

Top Chrono, repris à 51% par Siparex et Bpifrance. On retrouve également l'an dernier la boutique de Bertrand Thimonier dans deux opérations de cession de laboratoires : celle du Centre Biologie Nord Artois (CBNA) au groupe d'analyses médicales suisse Unilabs, contrôlé par Apax Partners depuis 2007, et celle du Laboratoire des Cèdres racheté par Inovie, lui-même repris en fin d'année par un pool constitué d'Ardian, Mubadala, GIC et APG à la faveur d'un LBO minoritaire. Adviso Partners était également de la partie pour la cession par la famille fondatrice, le Crédit Mutuel Equity et Arkéa Capital du transporteur breton Le Calvez au groupe Jacky Perrenot, détenu depuis début 2020 par Siparex et EMZ Partners.

Advision

Adviso développe en parallèle une verticale dédiée à l'impact, en conseillant par exemple à l'automne dernier les actionnaires de Nous Epicerie Anti-gaspi dans le cadre d'une levée de fonds de 8 millions d'euros auprès d'Eutopia, Quadia et Danone Manifesto Ventures. Une opération qui "correspond parfaitement aux projets qu'Adviso Impact affectionne tout

particulièrement : des entrepreneurs engagés, un positionnement précurseur sur les enjeux de notre planète, et un projet de croissance alliant performances financières, sociales et environnementales", se félicitait lors du closing Guillaume Dary, associé d'Adviso Partners. Concentré sur le business, Adviso n'en délaisse pas l'engagement citoyen. Depuis septembre dernier, les collaborateurs sont chacun mentors d'un jeune de seconde du lycée Gustave Eiffel de Gagny, en Seine-Saint-Denis. Ils consacrent un mercredi après-midi par mois à leurs poulains, ce jusqu'au bac, pour entre autres les accompagner dans leur orientation. Un fonds de dotation baptisé "Autrement Adviso" a depuis sa création en mars 2019 charge de "redistribuer une partie de ses ressources au service de projets qui servent le bien commun". Doté de quelque 150.000 euros, il participe au financement d'associations comme la Fondation Espérance Ruralités ou le Café Joyeux, qui forme et emploie des personnes majoritairement atteintes de trisomie 21 ou de troubles cognitifs comme l'autisme. Côté business, Adviso dispose en ce moment d'une cinquantaine de mandats en cours d'exécution, avec pour objectif de

Chiffre clés

- ➔ 100 opérations conseillées depuis la création en 2015
- ➔ 15 millions d'euros de chiffres d'affaires
- ➔ 5 bureaux à Paris, Lille, Lyon, Bordeaux et Nantes

parvenir à 75 – 80 d'ici deux ans, en essayant de maintenir le taux de transformation actuel, de l'ordre de 75%. "Nous avons pour ambition de compter parmi les trois leaders du marché à horizon 2025 dans nos métiers de conseil en opérations de haut de bilan small et mid cap", résume Bertrand Thimonier. Ce qui passe par le doublement du nombre d'opérations, du chiffre d'affaires, de l'équipe aussi. A court terme, la structure va d'ailleurs renforcer l'effectif de ses bureaux en régions et les pratiques de debt advisory, de restructuring ou encore celle dédiée aux transactions sur le foncier agricole et viticole. "Notre situation actuelle est plutôt solide", conclut le dirigeant, "mais tout reste à faire en 2021 Et au-delà ! Le meilleur reste à venir." ■

Benoit Pelegrin

Ce qu'ils disent d'Adviso Partners :

Nicolas Teboul
Managing Director,
Florac



“

Cela fait un peu plus de dix que je travaille avec Bertrand Thimonier, d'abord lorsqu'il était chez Sodica puis depuis qu'il a lancé Adviso Partners. Sa boutique M&A propose un véritable accompagnement sur mesure, avec une expertise sur des dossiers complexes. On sent la différence sur des cibles de type primaire, familiale, avec en face de nous une équipe engagée qui va au fond des choses et qui est capable de s'adapter de façon pointue. Son deuxième point fort est son ancrage régional, très important. C'est suffisamment rare pour être souligné, et c'est plaisant de voir une banque d'affaires qui sort de son huitième arrondissement parisien. Je trouve ensuite qu'en tant que conseil, en plus d'être un financier bien sûr, Bertrand est un coach extraordinaire. C'est quelqu'un qui est à la fois très utile et qui sait être présent dans les moments importants. Il arrive toujours à trouver les mots, ou l'image, pour faire passer son message. C'est à la fois agréable et précieux de pouvoir compter sur un banquier disponible et qui aura un impact important lors d'un rendez-vous. L'homme est assez singulier, il est direct, son originalité détonne un peu et ça fait du bien. ”

Baudouin d'Hérouville
Partner, Head of Midcap,
Initiative & Finance



“

Après avoir opéré au sein d'un grand groupe, Bertrand Thimonier a su fédérer autour de lui une équipe de qualité animée d'une vraie logique entrepreneuriale. Adviso Partners est une banque d'affaires qui a pris une place importante dans le paysage français du M&A, en seulement quelques années. Son positionnement est très malin, agile mais également assis sur un certain nombre de partenariats, avec Fidal ou Grant Thornton par exemple, qui lui apportent une valeur stratégique. Le fait de lancer récemment une ligne impact est par ailleurs un mouvement très intéressant : cela démontre que Bertrand Thimonier comprend et anticipe marché. Le personnage est attachant, toujours en mouvement, et on sent bien qu'il a une vision différenciante de son métier et de l'ambition pour embarquer avec lui tant ses équipes que ses clients. ”



Gide est le premier cabinet d'avocats international d'origine française. Fondé à Paris en 1920, le cabinet compte aujourd'hui 11 bureaux dans le monde et rassemble plus de 500 avocats, de 35 nationalités différentes.

MULTISPÉCIALISTE

Notre cabinet accompagne les entreprises et institutions dans leur développement et leur transformation, en mettant à leur service son esprit pionnier et la pluridisciplinarité de ses équipes. Gide a un positionnement de premier plan dans tous les domaines du droit des affaires, en conseil, en transactionnel et en contentieux :

- ◆ Arbitrage & Contentieux
- ◆ Assurances, Risques Industriels & Transports
- ◆ Banque & Finance
- ◆ Concurrence & Commerce International
- ◆ Conformité & Investigations Internes
- ◆ Droit Public, Energie & Environnement
- ◆ Fiscal
- ◆ Fusions-Acquisitions / Droit des Sociétés
- ◆ Opérations & Financements Immobiliers
- ◆ Projets (Finance & Infrastructures)
- ◆ Propriété Intellectuelle, Télécommunications, Médias & Technologies
- ◆ Procédures Collectives / Restructuring
- ◆ Social (Travail & Protection Sociale)

Élu cabinet d'avocats de l'année 2020 par *The Lawyer*, Gide, qui a fêté ses 100 ans en 2020, poursuit activement son développement pour répondre au plus juste aux attentes de ses clients, consolider sa position unique en France et affirmer sa place de leader en Europe comme à l'international.

ALGER
BRUXELLES
CASABLANCA
ISTANBUL
LONDRES
NEW YORK
PARIS
PÉKIN
SHANGHAI
TUNIS
VARSOVIE



Practice Areas

Mergers & Acquisitions	Capital Markets	Banking & Finance	International Arbitration
Private Equity	Compensation, Governance & ERISA	Project Finance	Public International Law
Tax		Restructuring	

Mentoring



GOAL



DIRECTION



SUPPORT



TRAINING



COACHING



SUCCESS



FOCUS



GROWTH



EXCELLENCE



COMMITMENT

YAS BANIFATEMI • NICOLAS BOMBRUN • CORALIE DARRIGADE • NIELS DEJEAN • PIERRE-NICOLAS FERRAND
EMMANUEL GAILLARD • GUILLAUME ISAUTIER • MAUDE LEBOIS • HERVÉ LETRÉGUILLY • CYRILLE NIEDZIELSKI
THOMAS PHILIPPE • LACHLAN POUSTIE • MOHAMED SHELBAYA • BENJAMIN SIINO • SAMI TOUTOUNJI • JENNIFER YOUNAN